Selfwerksaamheid in SA

EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

Graad 7

EKONOMIESE BEGINSELS

Module 1

SELFWERKSAAMHEID IN SUID-AFRIKA

Hoeveel keer het jy nie al gewens jy kan jou eie inkomste genereer en onafhanklik van jou ouers funksioneer nie? Gedink dit is onmoontlik?

Dink weer!

A. Selfwerksaamheid in Suid-Afrika

Jong seun van Kruispad het geen lui haar op sy kop

deur SOBANTU XAYIYA

‘n 11 jaar oue seun van Kruispad, wat nie plek in ‘n skool kon kry nie, het sy eie barbieronderneming geopen.

Die jong entrepreneur van Transkei, Xolisa Mgusholo, het gesê dat hy sy onderneming begin het omdat hy nie vir ‘n jaar ledig wou rondsit nie.

“Toe ek in die begin van die jaar van Transkei gekom het, het ek baie hard probeer om plek in ‘n skool te kry, maar hulle was almal vol en hulle het voorgestel dat ek volgende jaar weer probeer,” het hy hierdie week gesê.

“Ek wou nie verveeld en ledig wees nie, daarom het ek begin om hare te knip. Niemand het my gewys hoe nie . . . ek het net op my instink vertrou

en myself geleer soos ek aangegaan het. In die begin het ek ‘n skêr gebruik en net op van my gesinslede geoefen, vir R2 ‘n keer.”

“Maar nadat ek genoeg geld verdien het, het ek ‘n elektriese snyer teen R113 gekoop en sedertdien het die onderneming ontplof,” het hy gesê.

“Die aantal kliënte het toegeneem en ek het iets vinniger nodig gehad.”

Kliënte het na sy huis gekom, of, as hulle nie na hom kon kom nie, het hy na hul huise gegaan.

Sy kliënte wissel van kleuters tot skoliere en “Oobhiti” – ouer mense – en hy vra nou R5 per kop.

Met die naderende feestyd in die vooruitsig, sê die jong entrepreneur, beplan hy om nog ‘n elektriese snyer te koop, “want ek wil nie my kliënte in die steek laat nie”.

Xolisa sê hy is nie bang om te kompeteer met goed gevestigde dorpsbarbiers nie.

“Die mense ken my en sê hulle sal na my toe kom solank ek hulle tevrede stel.”

Hy gee al sy wins vir sy moeder, Alice, ‘n huiswerker, om die gesin te help.

Een van sy kliënte, Xolili Khambi, 13, sê hy het besluit om Xolisa te ondersteun nadat hy gesien het hoe hy sy broer se hare gesny het.

“Hy het goeie werk gedoen,” het hy gesê.

Xolisa sny ongeveer ag kliënte se hare per dag, en maak tot R32 wins oor naweke.

Uit: *Sunday Times Cape Metro*, 21 November 1993

A. Selfwerksaamheid in ander lande

Die hoeveelheid mense wat vir hulself werk, is besig om wêreldwyd toe te neem.

Aktiwiteit 1:

Om statistiek te interpreteer en afleidings te maak

[LU 1.2]

Bestudeer die volgende tabel, interpreteer die statistiek en maak afleidings:

Selfwerksaamheid in verskeie lande	
Land	In eie diens
VSA	1 in 12
JAPAN	1 in 7
BRITTANJE	1 in 10
SUID-KOREA	1 in 4
HONG KONG	1 in 8
SUID-AFRIKA	1 in 50

In watter land werk die kleinste persentasie van die arbeidsmark vir hulself?

Watter drie Oosterse lande is baie op selfwerksaamheid ingestel?

Maak ‘n lys van huishoudelike artikels wat in hierdie drie lande vervaardig word. Watter afleidings maak jy?

Herlei die voorafgaande statistiek na persentasies en stel die inligting op ‘n blokgrafiek voor.

Die rede waarom daar so min Suid-Afrikaners is wat hul eie werk skep, is dat daar altyd baie streng arbeidsregulasies was wat dit baie moeilik gemaak het vir die individu om toestemming te kry om sy eie besigheid te begin. In vergelyking met baie ander lande is baie van Suid-Afrika se ekonomiese bedrywighede gesetel in ‘n paar firmas.

Die situasie het egter verander. Daar is vandag talle geleenthede vir die individu wat wil, om sy eie baas te word.

Ondervinding het egter dwarsoor die

wêreld bewys dat sewe uit tien (70 %) van

alle nuwe besighede binne die

eerste jaar misluk!

‘n Paar ekonomiese beginsels

- Primitiewe gemeenskappe

Die mens woon al baie lank op die aarde. Gedurende die grootste deel van sy bestaan het mense in groepies van 20 – 30 saamgewoon. Die rede hiervoor was dat min van hulle die koue weer en gevaarlike omstandighede van daardie tye oorleef het. Die groepe was byna soos uitgebreide families en hulle het byna alles gedeel. Die leier van elke groep het dan aan elke individu gesê wat om te doen. So is eie inisiatief hoofsaaklik gesmoor.

- Eiendomsreg

Oor die laaste paar duisend jaar het sekere gemeenskappe begin groei en welvarend geword.

Waarom het net sommiges dan na

so ‘n lang periode van primitiewe

bestaan skielik begin ontwikkel?

Daar is historici wat dit toeskryf aan die beginsel van eiendomsreg. Sekere gemeenskappe het individue aangemoedig tot privaat besit van eiendom en het sodoende begin welvarend word. Sodra die individu sy eie eiendom besit, word hy die meester daarvan en kan hy besluit wat hy daarmee wil doen, sonder om toestemming van die res van die groep te kry.

Dit het gou duidelik geword dat die besit van eiendom die individu se gesindheid beïnvloed het.

AKTIWITEIT 2:

Om die korrekte stelling te kies en te motiveer

[LU 1.1]

Kies die korrekte stelling:

Sodra mense toegelaat word om dit wat hulle verdien of produseer, vir hulself te hou, is hulle oor die algemeen bereid om harder te werk.

Sodra mense toegelaat word om dit wat hulle verdien of produseer, vir hulself te hou, is hulle oor die algemeen lui of nie bereid om harder te werk

nie.

Waarom?

Hoe dink jy sal privaat eiendomsreg die meeste mense se ingesteldheid teenoor ‘n nuwe geleentheid / besigheid beïnvloed?

Aktiwiteit 3:

Om ‘n oplossing vir probleme rakende ruilhandel te vind

[LU 1.3]

- Die pryssisteem

Verskillende gemeenskappe het gou ontdek dat hulle nie oor alle kennis en produkte binne hul eie gemeenskappe beskik nie en dat die verskillende gemeenskappe afhanklik is van mekaar. So is daar begin met **ruilhandel**. Dit was egter nie altyd maklik om een artikel vir ‘n ander te ruil nie. Hoe ruil jy nou ‘n koei vir ‘n koekie seep, of ‘n brood of selfs vrugte? Jy kan tog nie ‘n koei verdeel nie!

Het jy dalk ‘n oplossing?

Daar is eers gekyk na kommoditeite soos sout, wat in kleiner stukke opgebreek kon word en dan makliker verruil kon word vir kleiner hoeveelhede van ander produkte. Gou is die waarde van silwer ook besef – veral omdat dit by almal in aanvraag was.

Hierdie **vorms van ruil** is later **geld** genoem. Die **pryssisteem** is so ontwikkel. Die prys van ‘n artikel het die vervaardigers ‘n aanduiding gegee van die behoeftes van die verbruikers. So, byvoorbeeld, het diegene in die

tekstielbedryf afgelei dat mense meer materiaal wou hê wanneer die prys wat vir materiaal betaal is, begin styg het.

Aktiwiteit 4:

Om die korrekte stelling te kies en ‘n rede vir jou keuse te verskaf

[LU 1.3]

Gestel jy is die leier van ‘n sekere gemeenskap en het besluit dat die prys van skoene heeltemal te hoog is. Jy kondig ‘n wet af wat alle skoenfabrieke verplig om die prys van skoene drasties te verlaag.

Watter afleidings sal skoenhandelaars (entrepreneurs) wat nie kennis dra van die wet nie, maak as hulle die nuwe skoenpryse by die fabrieke sien?

≤ Verbruikers wil meer skoene hê.

≤ Verbruikers wil minder skoene hê.

Watter van die volgende stellings sal waar wees, indien die wet in werking tree?

≤ Meer entrepreneurs sal die skoenbedryf betree.

≤ Minder entrepreneurs sal die skoenbedryf betree.

≤ Daar sal geen verskil wees nie.

Gee redes vir jou antwoord:

- Wins

‘n **Handelaar** kan nie ‘n **verbruiker** forseer om by hom te koop nie. Die verbruiker het die keuse om baie verskillende artikels van duisende verskillende handelaars te koop. Waarom sou hy by ‘n spesifieke handelaar koop?

Dit is die probleem waarmee enige besigheidsman te make het. Hoe oortuig hy ‘n kliënt om by sý besigheid en nie by sy mededinger te koop nie? Hy moet dan juis om hierdie rede sy pryse so aantreklik moontlik maak en dit maak dit weer moeilik om **wins** te maak.

Aktiwiteit 5:

Om planne te beraam om belangstelling in jou produkte te stimuleer

[LU 4.1]

By ‘n markdag besluit jy om ‘n stalletjie met tuisgebakte koek te hê. Jy verneem dat daar ‘n soortgelyke stalletjie gaan wees. Wat kan jy doen ten einde die kliënte na jou stalletjie te lok?

Wat sal die beste wees:

≤ Jy verkoop heel koeke.

≤ Jy verkoop koekskywe.

Waarom?

Dink jy dit is wys om ‘n koekstalletjie by ‘n skool se markdag te hê?

Waarom?

Dit is belangrik om ‘n produk te verkoop waarin die verbruiker belangstel.

Jy moet die diens bied teen ‘n prys wat die verbruiker bereid sal wees om te betaal.

Assessering

AssesseringLeeruitkomstes(LUs)
LU 1
DIE EKONOMIESE KRINGLOOPDie leerder is in staat om kennis en begrip van die ekonomiese kringloop binne die konteks van “die ekonomiese probleem” te toon.
Assesseringstandaarde(ASe)
Dit is duidelik wanneer die leerder die volgende doen:
1.1 verduidelik behoeftes en begeertes en hoe die verskille daartussen gemeenskappe en die omgewing beïnvloed;
1.2 beskryf verskillende soorte sakeondernemings en –bedrywighede binne die primêre, sekondêre en tersiêre sektor;
1.3 verduidelik die begrippe “vrye” en “ekonomiese” (skaars) goedere, en die invloed van vraag en aanbod op markpryse.

Memorandum

A. Selfwerksaamheid in Suid-Afrika

- Lees en bespreek die koerantberig oor ‘n jong entrepreneur wat ‘n geleentheid gesien het om ‘n inkomste te genereer.

B. Selfwerksaamheid in ander lande

- Bestudeer die gegewe inligting oor selfwerksaamheid in ses verskillende lande, maak afleidings en stel die inligting grafies voor nadat die data na persentasies herlei is.

C. ‘n Paar ekonomiese beginsels

- Lees en bespreek die paragrawe ter inleiding van ekonomiese grondbeginsels.

- Lei die leerders tot die besef dat privaat eiendomsreg lei tot motivering en trots in eie “produkte”.

Aktiwiteite 2 en 3

- Die leerders kom tot die besef dat (die ontwikkeling van) “geld” as betaalmiddel (ruilmiddel) onontbeerlik was en dat die prys van produkte beïnvloed word deur die vraag daarna.

Aktiwiteit 5

- Die leerders word hier gelei tot die insig in die fyn balans tussen ‘n aantreklike verkoopprys en goeie wins op produkte.
- Dit is selde dat ‘n handelaar die enigste in sy soort is wat spesifieke produkte verkoop. Daarom moet hy bedag en voorbereid wees om kompetisie in die mark te kan hanteer.

Vraag en aanbod

EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

Graad 7

EKONOMIESE BEGINSELS

Module 2

VRAAG EN AANBOD

D.Wat beteken vraag en aanbod?

Voordat motors hul verskyning op die land se paaie gemaak het, het mense te perd gereis.

Veronderstel mense besluit dat hulle eerder met motors as met perde wil ry. Wat gebeur nou in die praktyk?

- Besluit die regering dat daar fabrieke wat motors vervaardig, in Uitenhage gebou moet word en dat werkers soontoe moet trek om in die fabrieke te werk?
- Word die perdetelers aangesê om minder perde te teel?
- Besluit die regering dat daar nou eerder katoen gekweek moet word waarmee die sitplekke van die motors opgestop word, en dat daar minder hooi vir perdevoer gekweek moet word?

Natuurlik het die regering niks van die aard gedoen nie. Die verbruikers het meer motors en minder perde gekoop. Wat gebeur nou?

- Met hoër winste in die motorbedryf, ontstaan daar meer fabrieke wat motors bou, en arbeiders op soek na werksgeleenthede, verhuis soontoe.

- Die prys van perde daal, en perdetelers wend hulle tot ander maniere om geld te maak.
- Minder hooi word vir perdevoer benodig, gevolglik daal die prys van hooi en ander gewasse moet aangeplant word.
- Terselfdertyd neem die aanvraag na grondstowwe soos staal, katoen en rubber toe vir die vervaardiging van motoronderdele. Die prys van hierdie kommoditeite styg en dit het tot gevolg dat meer ondernemings tot die vervaardigingsbedryf toetree.

- Uiteindelik het die aanvraag na perde in die vorige eeu met 90% afgeneem terwyl miljoene motors vervaardig is.
- Wat het hierdie rewolusie teweeg gebring? Dit het plaasgevind namate ‘n verandering in smaak en tegnologie deur die kragte van vraag en aanbod plaasgevind het.
- Soortgelyke veranderings vind deurentyd op ekonomiese gebied plaas namate die smaak van mense verander en produksiemetodes ontwikkel.

A. “Vrye” en “Ekonomiese” goedere

Vrye goedere

Wanneer daar so baie van iets bestaan soos bv. *seewate*r en *lug*, kan ons soveel daarvan gebruik as wat ons wil sonder om daarvoor te betaal. Met ander woorde dit is gratis beskikbaar aan almal.

Ekonomiese goedere

Wanneeriets skaars is en die aanvraag daarvoor groot is, moet ons daarvoor betaal. Sulke goed is nie altyd volop nie, en hoe minder daarvan beskikbaar is, hoe meer moet ons daarvoor betaal.

As alles wat ons wil hê, volop is, en die pryse daarvan laag is, sal almal ‘n welvarende lewe lei, en sal niemand bekommerd wees oor die verspreiding van inkomste tussen mense nie. Almal sal kan hê soveel as wat hulle wil. In so ‘n samelewing van welvaart sal daar nie ekonomiese goedere wees nie.

Aktiwiteit 1:

Om onderskeid te tref tussen behoeftes en begeertes

[LU 1.1]

- Wat is die verskil tussen behoeftes en begeertes? Bespreek.
- Skryf die volgende items neer in die gepaste kolom:

CD’s, fiets, ski-vakansie, swembad, iPod, mediese dienste, selfoon, broodmeel, skoon lug, suiwer water, steenkool, petrol, rekenaarspeletjies

Behoeftes	Begeertes

Veels te veel platskerm-televisies

Skielik is daar ‘n oorskot aan supergevorderde platskerm lcd-televisies. Of liewer, daar is veel meer op die winkelrakke as wat verbruikers wil koop. Wêreldmarkleiers *Samsung* en *LG Philips* het die vraag na plat beeldskerms hewig oorskat toe hulle die afgelope paar jaar tientalle miljarde rande in nuwe fabrieke belê het.

Die ooraanbod van lcd-televisies het die pryse met sowat 40% die afgelope jaar verminder. Daar word verwag dat pryse met ‘n verdere 20% in die huidige jaar gaan daal. Volgens kenners sal lcd-skerms met ‘n afmeting van 81 cm die komende Kersseisoen R11 000,00 kos in vergelyking met R20 000,00 die vorige jaar.

Die oorskatting van die vraag na lcd-televisies is voordelig vir die verbruiker, maar rampspoedig vir die vervaardigers. Hulle moes toekyk hoe vet winste omskakel na vet verliese.

Die ooraanbod van nuwerwetse plat televisies illustreer baie duidelik hoe riskant dit tans is om geld te maak uit verbruikerselektronika. Die tegnologie verander so snel dat produkte vinnig verouderd raak en pryse in die proses drasties daal. Persoonlike rekenaars van twee jaar gelede is vandag so te sê waardeloos, soos ook in die geval van digitale kameras.

Die oorsaak hiervan is die gebruik van mikroskyfies in elektronika: hierdie skyfies word elke twee jaar dubbeld so vinnig.

Chinese vervaardigers maak blitsvinnig alles na en verkoop kwaliteit namaaksels teen hiperlae pryse. Die winsgrens op hierdie produkte is baie klein.

Samsung en *LG Philips* gaan desnieteenstaande voort om groot bedrae geld in nuwe fabrieke te belê. Laasgenoemde het die grootste lcd-fabriek in die wêreld vanjaar geopen teen ‘n koste van 40 miljard rand. Hierdie twee markleiers het verwag dat die vraag na lcd-televisies sodanig sal toeneem teen die einde van 2005, dat daar weer ‘n tekort sal ontstaan. As dit sou gebeur, dan skiet die winste die daaropvolgende jaar weer die hoogte in.

Intussen moet hierdie vervaardigers ook rekening hou met nuwe maatskappye wat ook tot die mark toetree. Dan is daar ook nog nuwer en meer gevorderde tegnologieë waarmee daar rekening gehou moet word soos plasma-televisies wat ook plat skerms het. Nuwer, energiebesparende tegnologie soos oled-televisies sou in die toekoms wel lcd kan vervang. [OLED is ‘n afkorting vir organic light emitting diode (organiese liggewende halfgeleiers).]

Verwerk uit ’n artikel in *Elsevier*, 7 Mei 2005

Aktiwiteit 2:

Om te bepaal hoekom sekere goedere duurder is as ander

[LU 1.3]

Jou ouers het besluit dat dit tyd geword het om ‘n nuwe televisiestel te koop. Julle gaan Saterdagoggend na die winkels toe wat televisiestelle verkoop. Daar vind julle dat daar ‘n groot verskeidenheid stelle beskikbaar is. Onmiddellik wys die verkoopspersoon vir julle die televisiestelle met ‘n plasmaskerm. Dit blyk egter dat hierdie stelle baie duurder is. Maar dan weer is die beeld soveel skerper en helderder.

Bespreek die volgende:

- Hoekom is die stelle met die plasmaskerms (LCD = Liquid Crystal Display) duurder?
- Is dit nuwe of ou tegnologie? Hoe weet jy dit?
- Word die stelle plaaslik vervaardig of word hulle ingevoer?
- Is die aanvraag na hierdie televisiestelle groot?

Assessering



Leeruitkomstes(LUs)
LU 1
DIE EKONOMIESE KRINGLOOPDie leerder is in staat om kennis en begrip van die ekonomiese kringloop binne die konteks van “die ekonomiese probleem” te toon.
Assesseringstandaarde(ASe)
Dit is duidelik wanneer die leerder die volgende doen:
1.1 verduidelik behoeftes en begeertes en hoe die verskille daartussen gemeenskappe en die omgewing beïnvloed;
1.2 beskryf verskillende soorte sakeondernemings en –bedrywighede binne die primêre, sekondêre en tersiêre sektor;
1.3 verduidelik die begrippe “vrye” en “ekonomiese” (skaars) goedere, en die invloed van vraag en aanbod op markpryse.

Memorandum

- Deur middel van ‘n praktiese voorbeeld word die kwessie van vraag en aanvraag verduidelik.
- Die verskil tussen “vrye” en “ekonomiese” goedere word verduidelik.
- Die leerders word gelei om tussen behoeftes en begeertes te onderskei.

Om 'n wins te toon

EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

Graad 7

EKONOMIESE BEGINSELS

Module 3

OM ‘N WINS TE TOON

Aktiwiteit 1:

Om te bepaal of ‘n handelaar ‘n wins maak op die produk wat hy verkoop

[LU 3.1]

‘n Sekere handelaar verkoop piesangs langs die straat. Hy bereken sy uitgawes deeglik en maak seker dat die volgende ingesluit is:

- vervoerkoste;
- salaris van sy helper;
- koste van sakkies waarin hy dit verpak.

Hy tel alles sorgvuldig bymekaar en bereken hiervolgens wat ‘n piesang sal kos. Dan tel hy ‘n redelike winsgedeelte vir homself by en gaan verkoop sy piesangs.

- Sal hierdie handelaar definitief ‘n wins maak? Gee redes vir jou antwoord.

Ten einde ‘n winsgewende besigheid vir ‘n lang periode te bedryf, is sekere aspekte baie belangrik:

- Behandel jou kliënte met respek. Sonder hulle het jy geen besigheid nie.
- Vind uit watter produkte en dienste waar benodig word.
- Moenie oornag probeer ryk word nie. Jou kliënte moet jou produkte / dienste kan bekostig.
- Maak seker dat jou produkte aantreklik uitgestal word. Die kliënte moet goed voel in hul koopomgewing.

1. Kompetisie

Verkopers probeer geld maak om vir hulself en hul gesinne te sorg.

Dit is dus belangrik vir ‘n verkoper om met ander verkopers te kompeteer ten einde die verbruiker te oortuig om by hom te koop. Hy moet voortdurend nuwe en beter metodes om sy produkte te vervaardig soek, sodat hy dit goedkoper / teen ‘n groter wins kan verkoop. Hy sal baie foute maak en die besigheid mag dalk misluk.

2. Die verbruiker

Die sakeman moet homself altyd die vraag afvra:

“Wie gaan my produkte koop?”

Dit is sy MARK. Hy moet vooraf besluit op watter mark hy homself gaan toespits.

Onthou:

- Sonder die verbruiker (jou kliënte) kan jou besigheid nie bestaan nie.
- Jy moet in die verbruiker se behoeftes voorsien.
- Luister as verbruikers praat of klagtes het.
- Wees altyd vriendelik.
- Gee altyd goeie diens.
- Bied die beste kwaliteit teen die beste prys.
- Bied altyd dieselfde gehalte diens.
- Wees sensitief vir jou verbruiker se behoeftes en pas jou produk diensooreenkomstig aan.
- Wees kreatief en maak aanpassings aan die produkte ten einde die spesifieke verbruikers te bevredig.
- Leer jou verbruikers ken en bou ‘n persoonlike verhouding met hulle op.

Aktiwiteit 2:

Om ‘n behoeftebepaling te maak vir die produk wat jy wil verkoop

[LU 4.1, 4.2]

Jy beplan om ‘n speelgoedwinkel te open. Voltooi die volgende verbruikersontleding en doen ‘n behoeftebepaling deur ‘n kruisie te maak waar van toepassing.

	Babas	Seuns2 – 6	Dogters2 – 6	Seuns7 – 12	Dogters7 – 12	Tiener-seuns	Tiener-dogters
Sagte speelgoed							
Poppe							
Legkaarte							
Afstandbeheerde speelgoed							
Modelmotors & -vliegtuie							
Balle							
Rekenaarspeletjies							
Fietse							
Driewiele							

Indien jy nou ‘n studie maak van die spesifieke kliënte uit daardie omgewing wat by jou sal koop, het jy ‘n goeie idee watter voorraad om aan te skaf.

3. Entrepreneurskap

- Definisie

Die woord is ontleen van die Franse woord “entreprendre”. “Entre” beteken “toetree”, terwyl “prendre” die werkwoord vir “om te neem” is. Hieruit kan dus afgelei word dat ‘n entrepreneur iemand is wat ‘n bepaalde taak onderneem.

‘n Entrepreneur is iemand wat die vermoë het om sakegeleenthede raak te sien, wat die moed het om die geleentheid te benut en dit te bestuur om wins te maak.

- Eienskappe van ‘n entrepreneur.

- Verkies om vir homself te werk.
- Dink nuut en oorspronklik.
- Skep werk vir ander.
- Het waagmoed.
- Het deursettingsvermoë.

Kan jy aan nog ‘n paar dink?

- Waarom begin mense hul eie ondernemings?

Bespreek dit in jul groepe en skryf ‘n paar moontlike redes neer:

- Kan jy ‘n entrepreneur wees?

Beantwoord die volgende vrae so eerlik moontlik:

Kenmerke	JA	NEE
Ek het idees hoe om geld te maak.		
Ek het al geld gemaak met my idees.		
Ek sal my eie besigheid wil hê.		
Ek maak dikwels planne van my eie.		
Ek het waagmoed.		

Indien jy hoofsaaklik JA geantwoord het, kan jy dit beslis oorweeg om ‘n entrepreneur te word.

GEDAGTES OM TE ONTHOU!

“’n Besigheid is ‘n geleentheid om die verbruiker te bedien deur sommige van sy behoeftes te bevredig.”

“’n Suksesvolle besigheid is ‘n geleentheid om die behoeftes van die verbruiker te dien en in die proses geld te maak.”

SHELDON SE WETTE

Wanneer jy ‘n besigheid begin, neem dinge drie keer so lank as wat jy beplan het.

Wanneer jy ‘n besigheid begin, benodig jy twee keer soveel geld as wat jy beplan het.

Assessering

LU 3
BESTUURS-, VERBRUIKERS- EN FINANSIËLE KENNIS EN VAARDIGHEDE Die leerder is in staat om kennis en die vermoë te toon om verskeie bestuurs-, verbruikers- en finansiële vaardighede toe te pas.
Dit is duidelik wanneer die leerder die volgende doen:
3.1 verduidelik die rol van beplanning, organisering, leierskap en beheer (bv. finansiële en prosedurele kontrole) in ‘n sakeonderneming.
LU 4
ENTREPRENEURSKENNIS EN –VAARDIGHEDEDie leerder is in staat om entrepreneurskennis, -vaardighede en –houdings te ontwikkel.
Dit is duidelik wanneer die leerder die volgende doen:
4.1 vergelyk noodsaaklike eienskappe en vaardighede wat nodig is om ‘n entrepreneur te wees uit twee eenvoudige gevallestudies van entrepreneurs in eie gemeenskap;
4.2 gebruik tegnieke om idees te stimuleer en aanbevelings te doen oor hoe gemeenskapshulpbronne gebruik kan word om inkomste op ‘n verantwoordelike manier te genereer.

Memorandum

Aktiwiteit.2

- Aan die hand van ‘n ontledingsvraelys word die leerders gelei om te bepaal wie presies die verbruiker is wat hulle wil teiken.
- Deur die beantwoording van eenvoudige vrae word die leerders bewus van spesifieke eienskappe waaraan ‘n entrepreneur moet voldoen om sukses te help verseker.

Leierskap en bestuur

EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

Graad 7

SUKSESVOLLE SAKEBESTUUR

Module 4

LEIERSKAP EN BESTUUR

Leierskap en Bestuur

- **‘n Leier** is ‘n persoon wat die vermoë het om ander mense te lei. Hy stap heel voor en moet die pad aandui en in die regte rigting loop.
- **‘n Bestuurder** is die leier van ‘n onderneming. Hy lei nie net die mense wat saam met hom werk nie, maar moet ook besluite neem wat belangrik is vir die maatskappy se vooruitgang.

‘n **Leier** en ‘n **bestuurder** het dus basies dieselfde funksie as die **kaptein** van ‘n rugby- of netbalspan. Hulle wil almal graag aan die hoof van ‘n wenspan wees, daarom weet hulle dat dit in ‘n groot mate van hulle afhang of hul span gaan wen of verloor.

Aktiwiteit 1:

Om die leiers van “spanne” te identifiseer

[LU 3.1]

Wat noem ons die volgende persone?

- Die bestuurder van ‘n skool
- Die bestuurder van ‘n kerk
- Die bestuurder van ‘n hospitaal
- Die bestuurder van ‘n polisiestasie
- Die bestuurder van ‘n boot

DIE BEHOEFTE AAN ‘N BESTUURDER

Een van die bestuurder van enige onderneming se belangrikste take is om *mense* te bestuur. Elke jaar stroom duisende mense van die platteland na die stede om werk te soek. Ons noem dit *verstedeliking*. Die meeste van hierdie mense is ongeskoolde arbeiders. Met ander woorde, hulle het geen opleiding gehad nie. Dit is belangrik om hierdie menslike hulpbronne sonder diskriminasie aan te wend deur mense soos mense te behandel, hulle op te lei en te motiveer.

Bestuurders in Suid-Afrika het ‘n groot verantwoordelikheid vir korrekte besluite en handelinge, wat tot ekonomiese groei en nuwe werksgeleenthede kan lei. Een van die belangrikste take van die bestuurder is om die mense wat onder hom werk, doeltreffend te bestuur, en veral om hulle te motiveer tot groter *produktiwiteit*. Hy moet die mense motiveer om te *presteer*.

A. Bestuurstyle

Elke bestuurder het ‘n bepaalde bestuurstyl of benadering tot sy werk. Daar is basies drie bestuursteorieë:

1. Die tradisionele teorie

‘n Werknemer het op sy eie probeer om ‘n probleem op te los, maar hy het dit verbrou.

Toe die bestuurder hom uittrap, het die werknemer homself verdedig deur te sê: “Maar ek het gedink . . .”, waarop sy hoof hom toegesnou het: “Jy moenie dink nie – jy moet maak soos ek sê.”

Só tree ‘n bestuurder op wat in die tradisionele teorie glo.

1. Die menseverhoudingsteorie

Hierdie teorie is gegrond op die veronderstelling dat werknemers gemotiveer word deur goeie behandeling.

Hulle verskaf onder andere geriewe vir die personeel soos tennisbane, ‘n swembad, ‘n muurbalbaan, snoekertafels, ens., want die bestuur glo dat mense wat saam speel, ook lekker sal saamwerk.

1. Die mensbenuttingsteorie

In hierdie geval gaan dit nie daarom om werknemers goed te behandel nie, maar om hulle goed te *benut*. Hierdie bestuurder moedig sy werknemers aan om vir hulleself te dink en hul werkprobleme self op te los.

Vraag

Watter teorie sal die doeltreffendste wees om groter produktiwiteit by die werknemers te bewerkstellig?

Die algemeenste teorie wat die meeste in Suid-Afrikaanse maatskappye gebruik word, is die tradisionele teorie op die laer bestuursvlak van ‘n organisasie, en die mensbenuttingsteorie gewoonlik op die topbestuursvlak.

Indien werknemers lui is, en net in geld belangstel, en nie vir hulleself kan dink nie, sal die doeltreffendste benadering ongetwyfeld die tradisionele teorie wees.

Indien werknemers egter hul werk geniet, gretig is om hulleself te bewys en intelligent is, sal die doeltreffendste benadering die mensbenuttingsteorie wees

Aktiwiteit 2:

Om te bepaal watter bestuurstyl gevolg word

[LU 3.2]

Elke bestuurstyl word bepaal deur sekere sienings wat ‘n bestuurder van sy werknemers het. Skryf net die nommer van elke kenmerk in die kolom onder die gepaste hofie:

1. Werknemers is lui van geaardheid, daarom sal hulle werk vermy as hulle kan.
2. Werknemers wil soos mense behandel word.
3. Werknemers geniet harde werk as hulle kan sien dat hulle iets bereik het wat die moeite werd is.
4. Werknemers sal niks doen as hulle nie ekstra daarvoor betaal word nie.
5. Werknemers se sosiale behoeftes is net so belangrik as finansiële behoeftes
6. Werknemers hou daarvan om alleen gelaat te word sodat hulle vir die baas kan wys hoe goed hulle is.
7. Werknemers sal dit eerder aan die bestuurder oorlaat om probleme op te los, sodat iemand anders die skuld kry as iets verkeerd loop.
8. Werknemers is mense wat raakgesien wil word.
9. Die bestuurder dink dalk dat sy werknemers nie belangrik is nie, maar hy sal hulle ten minste belangrik laat voel.
10. Werknemers sal self hul werk beplan en kontroleer dat dit reg gedoen word.
11. Die bestuurder sal werkers aanmoedig om eie inisiatief aan die dag te lê en toelaat dat hulle op eie houtjie met hul werk voortgaan.
12. Werknemers kan nie vir hulleself dink nie weens gebrekkige opvoeding/opleiding/ervaring.`

Tradisionele bestuurstyl	Menseverhouding-bestuurstyl	Mensbenuttings-bestuurstyl

Assessering

LU 3
BESTUURS-, VERBRUIKERS- EN FINANSIËLE KENNIS EN VAARDIGHEDE Die leerder is in staat om kennis en die vermoë te toon om verskeie bestuurs-, verbruikers- en finansiële vaardighede toe te pas.
Dit is duidelik wanneer die leerder die volgende doen:
3.1 verduidelik die rol van beplanning, organisering leierskap en beheer (bv. finansiële en prosedurele kontrole) in ‘n sakeonderneming;
3.2 verskillende benaderings tot leierskap en bestuur bespreek;
3.3 beskryf die belangrikheid van administrasie in die bestuur van ‘n sakeonderneming (rekordhouding, die bewaar van dokumentasie);
3.5 stel ‘n elementêre staat van netto-waarde op deur persoonlike rekords te gebruik.

Memorandum

Leierskap en bestuur

- Leierskap en bestuur word bespreek.
- Die inligting oor bestuurstyle stel die onderwyser in staat om hierdie aspekte deeglik te verduidelik.

Aktiwiteit 2

- Kan met bespreking en leiding die opdrag aan die leerders vergemaklik

Tradisionele bestuurstyl	Menseverhouding-bestuurstyl	Mensbenuttings-bestuurstyl
1		
	2	
		3
4		
	5	
		6
7		
	8	
		9

		10
		11
12		

Menslike hulpbronbestuur

EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

Graad 7

SUKSESVOLLE SAKEBESTUUR

Module 5

MENSLIKE HULPBRONBESTUUR

A. Die bestuur van werknemers

1. Die pligte van die bestuurder

Bo en behalwe sy ander bestuurstake, is die bestuurder van ‘n onderneming veral verantwoordelik om die mense wat onder hom werk, op twee maniere te benut:

- Hy moet sy ondergeskiktes so *behandel* dat hulle nie *rede* vir klagte of ontevredenheid het nie.
- Hy moet sy ondergeskiktes so *motiveer* dat hul vermoë ten volle *benut* word.

‘n Bestuurder moet weet wat op die laer vlakke van die onderneming aangaan**.** Hy moet tyd maak om met sy werknemers te praat. Dit word ook *rondloopbestuur* genoem.

2. Die verwagtings van die werknemer

Die suksesvolle bestuurder moet ook weet wat die verwagtinge van sy personeel is, en hy moet aktiewe stappe neem om aan daardie verwagtinge te voldoen

Wat is daardie verwagtinge?

Goeie behandeling

- Elke werker wil onder gunstige omstandighede werk.
- Elke werker wil ‘n aangename verhouding met sy baas hê.
- Elke werker wil regverdig behandel word.

Motivering

- Werknemers het vyf basiese verwagtinge wat hulle sal motiveer om hul beste te lewer:
- “Kom met my ooreen watter resultate ek moet behaal.” (Doelwitstelling)
- “Gee my geleentheid om myself te bewys.” (Deelname en delegering)
- “Laat weet my hoe ek vaar – goed of sleg.” (Bestuurskontrole)
- “Help my wanneer ek hulp nodig het, of wanneer ek swak vaar.” (Hantering van ‘n onderpresteerder)
- “Gee my erkenning vir my bydrae deur my dienooreenkomstiglik te beloon (Belonings wat motiveer)

B. Maniere wat die bestuurder kan toepas om sy werknemers te motiveer

1. Doelwitstelling

Wanneer die bestuurder sekere doelwitte aan ‘n werknemer stel wat hy moet bereik, is dit ‘n *ooreenkoms* tussen die bestuurder en sy ondergeskikte.

Die werknemer kan verwag dat die doelwitte *realisties* moet wees, met ander woorde dit moet haalbaar wees.

Die bestuurder sal die doelwitte as ‘n *uitdaging* aan die werknemer voorhou.

1. Deelname en delegering

‘n Werknemer wil homself graag bewys. Hy verwelkom hulp en ondersteuning terwyl hy nog leer, maar daarna wil hy die geleentheid hê om homself te bewys. Dit kan op twee maniere geskied:

- Deelname aan besluitneming

Een manier om werknemers geleentheid te gee om hulleself te bewys, is om hulle te betrek by die besluitnemingsproses, d.w.s. om hulle te raadpleeg, om hulle om oplossings te vra, om hulle in te sluit by probleemoplossingsbesprekings.

- Delegering van verantwoordelikheid

‘n Ander manier waarop ‘n bestuurder ‘n ondergeskikte geleentheid kan gee om homself te bewys, is om verantwoordelikheid aan hom te delegeer. Delegering van verantwoordelikheid is om vir ‘n ondergeskikte die gesag te gee om sy eie oordeel te gebruik.

1. Bestuurskontrole

Die derde verwagting van ‘n werknemer is dat hy sal ingelig word oor hoe hy vaar – of dit goed of sleg is. Om dit te kan doen moet die bestuurder doeltreffende bestuurskontrole uitvoer.

Die doel van bestuurskontrole is om te bevestig dat die werk van ‘n ondergeskikte aan die vereiste standaard voldoen. Daar moet ook rekord gehou word van die prestasie van individuele ondergeskiktes.

1. Hantering van ‘n onderpresteerder

Die bestuurder is daar om die ondergeskikte te help, nie om hom te veroordeel nie. Moenie sy tekortkominge uitwys of impliseer dat die swak prestasie sy skuld is nie. Probeer ‘n oplossing vind, nie fout nie; val die probleem aan, nie die persoon nie. As die ondergeskikte verbeter, moet die verbetering met positiewe terugvoer versterk en nuwe mikpunte gestel word.

1. Belonings wat motiveer

Die laaste verwagting wat ondergeskiktes van hul bestuurders het, maar nie die minste nie, is om beloon te word vir hul bydrae.

Erkenning is ál wat ‘n beloning die moeite werd maak. Dit is nie soseer die aard of die grootte van die beloning wat saak maak nie, maar dat dit gegee

word uit erkenning vir goeie prestasie.

Belonings speel ‘n baie belangrike rol om werknemers tot hoer vlakke van prestasie te motiveer as dit gebruik word om prestasie te erken. Bestuurders wat die belonings tot hul beskikking verwaarloos, verwaarloos magtige instrumente – tot hul eie nadeel.

Hierdie inligting is verwerk uit: Moll, A. (1990). *Help! Ek is ‘n bestuurder*. Tafelberg-Uitgewers, Kaapstad.

Memorandum

Menslike Hulpbronbestuur

- Die bestuur van werknemers word bespreek deur te verwys na die pligte van die bestuurder en die verwagtings van werknemers.
- Daar word verwys na maniere wat die bestuurder kan toepas om sy werknemers te motiveer.

Die kernbeginsels van 'n suksesvolle onderneming

EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

Graad 7

SUKSESVOLLE SAKEBESTUUR

Module 6

Kernbeginsels van suksesvolle besighede

A. Kernbeginsels van suksesvolle besighede

Die volgende beginsels (fondamente) is altyd noodsaaklik om ‘n besigheid suksesvol te bedryf:

1. Kennis van die produk of diens wat jy moet lewer

Wanneer jy besluit om ‘n besigheid te begin, is dit altyd voordelig om vertroud te wees met die tipe produk of diens wat jy wil lewer. Jy sal mense moet oortuig dat jou produk of diens van ‘n hoë kwaliteit is en ook dat hulle dit werklik nodig het.

Hoewel jy later, namate die besigheid groei, bemarkers sal aanstel om jou produk of diens te verkoop, bly jy die een wat hulle moet inspireer en inlig oor die voordele van die produk.

Dit is eers baie later dat die produk of diens homself begin verkoop. Onthou ook om altyd op hoogte te bly van ander soortgelyke produkte of dienste in die mark, aangesien jy voortdurend jou produk moet verbeter om kompeterend te bly. As jy moet kies tussen twee motors en albei ewe aanloklik is, sal jy jou waarskynlik laat oortuig deur die verkoopsman met die mees uitgebreide kennis van sy produk.

2. Kapitaal

Geen besigheid kan bedryf word sonder kapitaal (geld) nie. Die vraag is altyd waar jy die kapitaal kan bekom om jou eie besigheid te begin. Hier speel kennis van jou produk ‘n groot rol! Banke is gewoonlik bereid om ‘n aanvanklike lening beskikbaar te stel sodat jy jou onderneming kan begin. Jy sal hulle egter moet oortuig dat genoeg mense in jou produk belangstel sodat jy gaandeweg ‘n wins sal toon. Banke sal ook slegs ‘n lening toestaan as jy bepaalde sekuriteite kan aanbied. As dinge nie verloop soos wat jy in jou sakeplan voorspel het nie, sal die bank sy geld wil terugkry. Indien jy nie self die sekuriteite kan verskaf nie, sal jy ‘n vennoot moet kry om dit te doen.

Baie suksesvolle besighede het hulle ontstaan te danke gehad aan twee stigters: een met die kennis van die produk of diens wat suksesvol sal verkoop, en een vennoot met bepaalde kapitaalvermoë. Moet nooit toelaat dat ‘n gebrek aan kapitaal jou verhinder om ‘n besigheid te begin nie!

3. Fokus

Dit neem tyd voordat ‘n onderneming werklik begin om ‘n wins te toon en deur die gemeenskap gereken word. ‘n Besigheid kan selfs ‘n hele paar jaar neem om werklike wins te begin toon. Baie entrepreneurs wat besighede begin het, het iewers langs die pad moed opgegee omdat die besigheid nie volgens hulle gou genoeg wins begin toon het nie. In baie gevalle moes hulle nog net ‘n paar maande langer betrokke gebly het. Hulle het in der waarheid by die spreekwoordelike wenpaal omgedraai en moed opgegee. Die noodsaaklikheid van ‘n goeie sakeplan moet weer eens beklemtoon word. Jou sakeplan dui aan wanneer die besigheid behoort wins te toon. Indien dit aantoon dat jy eers na drie of vier jaar ‘n aantreklike wins sal maak, sal dit jou help om gefokus te bly op die produk of diens wat jy lewer deur ander oënskynlik suksesvolle besighede. Hulle verskuif dan hul aandag van die een tipe besigheid na die ander om na ‘n paar jaar slegs te vind dat hulle nie van die een of ander ‘n sukses kon maak nie. Bly dus gefokus op die produk of dienslewering wat jy gekies het. Trouens, jy moet jou onderneming tyd gee om homself te vestig. Bly dus lank genoeg gefokus op jou produk!

1. Maak vrede met risiko’s

Suksesvolle entrepreneurs is bereid om risiko's te loop. Dit beteken dat daar altyd ‘n kans is dat dit soms goed sal gaan met ‘n besigheid en dat jy soms moeilike tye sal beleef. Speel oop kaarte met die bank (of met die persoon wat die kapitaal verskaf het). Verduidelik waarom daar ‘n tekort aan kontantvloei is en waarom daar afgewyk is van die sakeplan. Aanvanklik kan jy dit dalk moeilik vind om rustig te gaan slaap terwyl jy weet dat jou besigheid moeilike tye beleef.

Met die tyd leer ‘n mens dat moeilike tye (risiko-belaaide tye) deel uitmaak van enige besigheid, groot of klein, en dat daar kreatiewe maniere bestaan om deur hierdie tye te kom. Die een goue les om te leer, is om die bank ten volle in te lig oor redes waarom jou besigheid swaar trek en om hulle in te lig oor jou planne om die probleem te oorkom. Hoe meer jy daarin slaag om hierdie tye met die bank as jou grootste vennoot deur te sien, hoe meer sal die bank jou vertrou. Later kan jy ‘n groter besigheid deur dieselfde bank finansier, want dit is juis deur die belewing van moeilike tye in jou besigheid dat daar ‘n besondere vertrouensverhouding tussen jou en die bank ontstaan.

5. Elke kliënt is ‘n spesiale kliënt

Dis moeilik om in woorde te beskryf hoe opgewonde ‘n mens word wanneer die eerste kliënt jou produk koop. Ons het hierdie kliënt baie spesiaal laat voel en kontak behou om te verneem of hy nog tevrede is met die produk en hoe ons hom kan ondersteun. Namate jou kliënte egter meer word, word dit al hoe moeiliker om almal gereeld ewe spesiaal te behandel. In hierdie verband wil ek aanbeveel dat enige entrepreneur die vaardigheid moet aanleer om treffende briewe te kan formuleer. Ondervinding het geleer dat kliënte positief geïnspireer word as hulle gereeld inligting deur middel van korrespondensie ontvang.

Luister altyd met noukeurige aandag na positiewe en negatiewe kritiek deur jou kliënte. Kliënte wil in die meeste gevalle sien dat jy bereidwillig is om na hulle behoeftes om te sien. In die meeste gevalle kan jy ongelukkige kliënte met goeie en eerlike kommunikasie tevrede stel. Leer ook van kleins af om negatiewe kritiek te verwerk.

6. Bestuur jou kontantvloei

Baie ondernemings toon oor die mediumtermyn (een jaar) ‘n potensiële wins, maar vind soms dat daar in sekere maande te min geld is om al die uitgawes te delg. Hier geld veral twee goue reëls: pas goeie debiteurekontrole toe, en betaal die groot uitgawes eers as genoeg kliënte hul rekenings betaal het. Miskien is die woord *debiteurekontrole* vir julle vreemd. Debiteure is mense wat aan julle geld verskuldig is. Hulle is veronderstel om op ‘n maandelikse basis ‘n faktuur (rekeningstaat) te ontvang. Debiteurekontrole beteken dat iemand in die onderneming moet toesien dat hulle wel hul rekenings betaal. ‘n Vriendelike telefoonoproep of briefie ter herinnering slaag in die meeste gevalle daarin om gelde wat agterstallig is in te vorder.

7. Skep stelsels wat werk

Jy sal gou agterkom dat suksesvolle besigheidsbestuur jou uitdaag om gereeld goeie besluite te neem. ‘n Mens het egter bestuursinformasie nodig om goeie besluite te neem. Informasie wat hier ter sprake is, is byvoorbeeld:

- Hoeveel kliënte het ons onderneming?
- Hoe lyk die geografiese verspreiding van ons kliënte, met ander woorde, hoeveel van hulle is naby ons onderneming, en hoeveel kom van ver?
- Watter uitgawes het ons hierdie maand gehad?

- Hoeveel geld het ons nodig om al ons uitgawes te betaal sodat ons nog kapitaal in reserwe ook kan hou?
- Watter maande moet ons BTW betaal, en indien al ons debiteure hulle rekenings vereffen en ons al ons uitgawes delg, hoeveel BTW moet ons aan die Ontvanger van Inkomste oorbetaal? (In graad 8 gaan ons aandag skenk aan BTW- berekenings).
- Groei my onderneming nog?
- s daar enige ontevrede kliënte?

Assessering

LU 3
BESTUURS-, VERBRUIKERS- EN FINANSIËLE KENNIS EN VAARDIGHEDE Die leerder is in staat om kennis en die vermoë te toon om verskeie bestuurs-, verbruikers- en finansiële vaardighede toe te pas.
Dit is duidelik wanneer die leerder die volgende doen:
3.1 verduidelik die rol van beplanning, organisering leierskap en beheer (bv. finansiële en prosedurele kontrole) in 'n sakeonderneming;
3.2 verskillende benaderings tot leierskap en bestuur bespreek;
3.3 beskryf die belangrikheid van administrasie in die bestuur van 'n sakeonderneming (rekordhouding, die bewaar van dokumentasie);
3.5 stel 'n elementêre staat van netto-waarde op deur persoonlike rekords te gebruik.

Memorandum

Kernbeginsel van suksesvolle besighede

- Die doel is om die leerder te voorsien van genoegsame kennis ten einde die kernbeginsels van suksesvolle besighede beter te begryp. U sou opmerk dat daar geen opdrag is om hierdie kennis te assesseer nie. Gevolglik word daar voorgestel dat die opvoeder 'n leergesprek met die leerders moet voer waartydens bepaalde vrae aan hulle gestel word.

Die eienskappe van 'n suksesvolle entrepreneur

EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

Graad 7

DIE SUKSESVOLLE ENTREPRENEUR

Module 7

DIE EIENSKAPPE VAN ‘N SUKSESVOLLE ENTREPRENEUR

Module 1:

Om te bepaal of jy die eienskappe van ‘n entrepreneur het

[LU 4.1]

Is ek ‘n entrepreneur?

1. Reageer so eerlik as moontlik op die volgende stellings:

	JA	NEE
Ek is hardwerkend.		
Ek werk volgens ‘n duidelike sisteem.		
Ek hou daarvan om met mense te werk.		
Mense hou daarvan om saam met my te werk.		
Mense vertrou my.		

Ek kommunikeer goed met mense.		
Ek hou daarvan om dinge te waag.		
Ek is kreatief en vol nuwe idees.		
Ek leer graag uit my foute.		
Ek het baie selfvertroue.		
Ek funksioneer graag onafhanklik.		

	JA	NEE
Ek gooi nie maklik tou op nie.		
Ek kan aanpas by verandering.		
Ek voltooi dit waarmee ek begin het.		
Ek is entoesiasties oor dit wat ek beplan.		
Ek kan druk goed hanteer.		
Ek hou daarvan om probleme op te los.		
Ek is produktief.		
Persoonlike werkbevrediging is net so belangrik as om geld te maak.		
Ek kan goed met geld werk.		

Ek kan ander motiveer om hul beste te doen.		

Hierdie is ‘n stel eienskappe waaroor ‘n entrepreneur moet beskik. Waar jy JA geantwoord het, beskik jy reeds oor die nodige karaktereienskappe van ‘n entrepreneur. Waar jy egter NEE geantwoord het, sal jy moet werk ten einde ‘n suksesvolle bedryf te verseker.

2. Deur deeglike navorsing wat in sekere lande oor die wêreld deur bestuurspanne geloods is, is tien kerneienskappe geïdentifiseer wat suksesvolle entrepreneurs van minder suksesvolle entrepreneurs geskei het. Hulle is die volgende:

a) Soek geleenthede:

‘n Suksesvolle entrepreneur soek voortdurend nuwe besigheidsgeleenthede en benut dit. Hy of sy gryp ook geleenthede aan om finansiering, toerusting, ‘n personeel, werkspasie, ens. te bekom.

b) Deursettingsvermoë:

Beproef verskeie strategieë ten einde struikelblokke te oorwin.

Sal persoonlike opofferings maak om ‘n taak te voltooi.

c) Toewyding:

Aanvaar volle verantwoordelikheid vir enige probleme wat mag opduik.

Is bereid om saam met werknemers in te val ten einde ‘n taak betyds te voltooi.

d) Vereis kwaliteit en effektiwiteit:

Streef daarna om dinge só te doen dat dit alle vorige standaarde oortref.

Waag kanse:

Is bereid om berekende kanse te waag.

Toon ‘n voorkeur vir situasies waarin daar ‘n mate van waagmoed betrokke is.

Doelstelling:

Stel duidelike spesifieke korttermyndoelwitte.

Stel duidelike langtermyndoelwitte.

Sistematiese beplanning en kontrole:

Ontwikkel en gebruik logiese stap-vir-stap planne om doelwitte te bereik.

Ondersoek en evalueer voortdurend alternatiewe.

Kontroleer vordering en skakel oor na alternatiewe strategieë om die doel te bereik.

Soek informasie:

Hy of sy soek voortdurend nuwe inligting oor kliënte, verskaffers en/of mededingers.

Gebruik kontakte of inligtingsnetwerke ten einde belangrike inligting te bekom.

Oortuiging:

Maak gebruik van doelbewuste strategieë om ander te oortuig.

Selfvertroue:

Glo sterk in eie vermoëns.

Erken eie vermoëns om sekere moeilike take suksesvol te voltooi.

3. Hier volg nou ‘n uittreksel uit ene mnr. Chin se suksesverhaal.

Bestudeer dit en kyk dan of jy van die bogenoemde eienskappe in mnr. Chin se lewensbeskouing kan identifiseer:

Mnr. Chin – Die storie van ‘n Entrepreneur

Toe mnr. Sophonpanich op Vrydag 24 Junie 1910 op Wa Sai in Thailand gebore is, was dit nogal moeilik om te dink dat hy een van die rykste mense in Asië en die simbool van die Thaise bankwese vir ‘n hele geslag lank sou word. Die naam, mnr. Chin, kom van die laaste vier letters van Sophonpanich.

Mnr. Chin is arm gebore as die seun van ‘n klerk by ‘n saagmeule. Op 5-jarige ouderdom is hy uit Thailand weg, waarna hy 12 jaar as jong seun in die armoedige Chua Toa Distrik in China deurgebring het. Daar was nooit genoeg kos vir hom en sy vier susters nie. Hy het slegs vier of vyf jaar lank skool gegaan en buitendien moes hy die helfte van daardie tyd in die landerye werk. Wanneer dit gereën het, is hy uit die klaskamer geroep om die sagte grond om te spit.

Op hierdie nederige wyse het hy grootgeword en uiteindelik die eretitel van “Reus van die Thaise Finansies” verwerf, nadat hy die Bangkok Bank opgebou het tot die belangrikste finansiële instelling wat ‘n 30 % markaandeel in die algehele bankstelsel in Thailand gehad het.

Hoe het hy dit reggekry?

Mnr. Chin was sy hele lewe lank ‘n presteerder. In alles wat hy gedoen het, het hy nie net sy bes probeer nie, maar om die beste te wees. Hy was altyd besig om te probeer vasstel hoe hy sy werk beter as enigiemand anders kon doen. Dit het gemaak dat hy uitstekend in elke taak presteer het. Hy het dus sy staal reeds op ‘n baie vroeë leeftyd getoon.

As 15-jarige het hy as ‘n vakleerling by ‘n apteek in ‘n Chinese dorpie gewerk. Hy het die name van al die soorte medisyne in die apteek uit sy kop geleer, sodat die eienaar hom probeer oorreed het om ‘n geneesheer te word. Hy het egter verkies om verder te studeer. Met sy terugkeer na Thailand op 17-jarige ouderdom het hy as kok by ‘n houthandelaar in Yosse gaan werk.

Daarna het hy ‘n kontrakarbeider geword wat die winkel moes skoonmaak, hout op perdekarre moes laai vir kliënte, en die winkeleienaar moes help. Terwyl hy by die winkel werksaam was, het hy briewe aan sy familie in China geskryf. Toe sy werkgewer sy mooi handskrif sien, het hulle hom tot klerk bevorder. Dit was waarskynlik gedurende hierdie tyd dat hy sy skerp geheue ontwikkel het wat later een van sy grootste bates in die bankwese sou word. Wanneer hy hout verkoop het, moes hy die mate van al die verskillende soorte hout vir elke kliënt bereken en die berekeninge moes uit die hoof gedoen word!

Hy was ‘n beskeie man wat nie van oormatige verbruik gehou het nie en dinge gewoonlik op die langtermyn beskou het. Hy het die geld wat hy uit ‘n gesamentlike spaarpot verkry het, belê. Dit het hom in staat gestel om sy eie boekwinkel in Pattanakorn te open. Baie jongmans van daardie tyd sou die geld op plesier verkwis het. Mnr. Chin was ambisieus, sy oë altyd op die toekoms gerig. Sy klein sakeonderneming het gegroei totdat dit die grooste in Thailand se afdelingswinkelbedryf was. Sy vierverdiepinggebou het ‘n groot verskeidenheid produkte gebied (van skryfbehoeftes tot boumateriaal), en op elke verdieping is verskillende soorte items verkoop.

Die groei van die Bangkok Bank is ‘n monument vir mnr. Chin se entrepreneurskap. Toe die Tweede Wêreldoorlog eindig, was hy ‘n naïewe jongman. Hy het betrokke geraak in die stigting van die bank as gevolg van ‘n terloopse gesprek tussen hom en ‘n paar goeie vriende. Aanvanklik het hy gedink hoeveel pret dit sal wees om ‘n bankier te word, met baie geld om te spandeer. Die groei van die Bangkok Bank tot die reus wat dit vandag is, kan egter nie juis pret genoem word nie. Die eerste jare was maar moeilik en die suksesse wat bereik is, kan nie net aan geluk toegeskryf word nie. Mnr. Chin se vaardigheid, energie en visie het die bank se verhaal so besonders gemaak.

Met die beëindiging van die Tweede Wêreldoorlog het mnr. Chin besef dat daar uitstekende besigheidsgeleenthede was. Hy het Thailand se eerste finansieringsmaatskappy, die Asia Trust Company Limited, gestig. Dit het hoofsaaklik in buitelandse valuta (buitelandse betaalmiddele) handel gedryf. Sommer gou het dit Thailand se invloedrykste en betroubaarste bron van aktiwiteite in buitelandse valuta geword. Mnr. Chin moes baie hard

werk en douvoordag opstaan om te sien wat die internasionale wisselkoerse is sodat hy die dag se kwotasies kon vertoon voordat die sakemanne by die werk opdaag. In ‘n ommesientjie was hy bekend as die beste plaaslike handelaar in buitelandse valuta. As iemand hom sou sê wat die koerse vir die pond, die dollar of die baht (die Thaise geldeenheid) is, sou hy onmiddellik, sonder om ‘n sakrekenaar te gebruik, ‘n kwotasie daarvoor gee.

Mnr. Chin se Asia Trust Company het aanvanklik gedien as agent vir Bangkok Bank, wat oorspronklik hoofsaaklik met Hong Kong en Singapoer sake gedoen het in valutahandel. Die bank het later kontantvloeiprobleme ondervind as gevolg van oorinvestering (te veel beleggings) in eiendomme. Mnr. Chin, wat ‘n aandeelhouer in die bank was, is versoek om die bestuur van die bank oor te neem. Hy het dadelik ‘n span deskundiges van sy Asia Trust Company gestuur om die bank te red. Hy het sy baie besigheidskontakpersone en –verbindings gebruik om groot transaksies te doen in internasionale sake, geldeenhede en lenings. Intussen het hy ook ‘n vertroueling, mnr. Rojanasthien, aangestel om die bank se interne bestuurstelsel reg te ruk. Mnr. Rojanasthien het behoorlike bestuurs- en rekenkundige beginsels toegepas om die bank se kontantvloeiprobleme op te los.

Onder mnr. Chin se bekwame leiding het die bank vinnig ontwikkel tot die beste plaaslike bank teen 1970. Selfs vandag nog is dit ‘n leidende internasionale bank.

Mnr. Chin was baie lief vir sy land. Hy het die Bangkok Bank se groei beskou as ‘n belangrike bydraer tot die groei in die Thaise ekonomie.

Hy het al die inligting gebruik wat na sy mening tot voordeel van die bank kon wees en het graag boeke gelees wat hom in sy daaglikse werk kon help. Hy het elke dag begin deur in sy kantoor die daaglikse verslae te lees en dokumente wat hy wou sien aan te vra. Hoewel hy ‘n ervare bankier was, was hy ontvanklik vir nuwe idees, want hy was vasbeslote om die groei in Bangkok Bank vol te hou. In 1978 – 79 het hy die ingebruikneming van nuwe tegnologie en elektroniese bankbesigheid ondersteun, asook die invoer van nuwe bestuurskonsepte soos doelwitbestuur en om werknemers toe te laat om aandele in die bank te besit.

Mnr. Chin was ‘n doeltreffende administrateur. Hy kon maklik ‘n saak waaroor ure gedebatteer is, eenkant toe skuif en sy aandag aan ‘n nuwe saak wy sonder om sake te verwar of af te skeep.

Van probleme en struikelblokke het hy geleenthede en suksesse gemaak. Sy vermoë in hierdie opsig is dramaties bewys toe hy in 1958, na politieke onrus in Thailand, na Hong Kong moes vlug. Hy is as ‘n ekonomiese misdadiger bestempel. Sy pogings om die bank vanuit die buiteland te bestuur, was vrugteloos. Dus het hy besluit om ‘n nuwe lewe te begin. Hy het ‘n florerende handelsaak in rys begin – ‘n besigheid wat vandag nog groei. Ook het hy Bangkok Bank se netwerk oorsee uitgebrei. Die bank het reeds vroeër (in 1954) twee takke in Hong Kong en Tokio geopen. Gedurende sy ballingskap het hy ‘n verdere vier takke geopen – drie in Viëtnam en een in Taipei.

Een van mnr. Chin se belangrikste sukses-eienskappe was sy vermoë om oor die jare besigheidskontakte te ontwikkel en uit te bou. Sulke kontakte met sakemanne en hooggeplaaste regeringsamptenare het dikwels die bereiking van sy besigheidsdoelwitte vergemaklik.

In sy tyd was dit moeilik om terselfdertyd ‘n goeie bankier sowel as ‘n goeie handelaar te wees, maar hy het baie goed gevaar op beide terreine, aangesien hy goeie verhoudings met beide leier-sakemanne en Thai-regeringsamptenare gehad het. Hy het saam met hulle grootgeword en hulle het mekaar goed verstaan.

Hy het hard gewerk en hy het sy werknemers hard laat werk. Vir hom was groei die belangrikste en hy was vasbeslote om die guns te wen van diegene in die bankwese wat van hom ontslae wou raak. Aan die begin kon hy en sy werknemers vir baie maande nie verlof neem nie. Hulle het lang ure gewerk, insluitende Saterdae en Sondae, om in die kliënte se behoeftes te voorsien.

Anders as baie selfgemaakte sakemanne, het mnr. Chin feitlik geen vyande gehad nie. Daar was nie eintlik mense wat nie van hom gehou het nie. Hy het niemand uitgebuit of misbruik nie. Wanneer ander mense hom uitgebuit het, het hy gewoonlik die saak opgelos deur òf te verkoop òf die ander se besigheid uit te koop. Hy het geglo dat as iemand sy vyand was, hy moes

wen, maar nie deur die persoon te “verslaan” of seer te maak nie, maar deur te glo dat daardie persoon eintlik sy vriend is.

Dit was mnr. Chin se benadering tot die lewe, besigheid en mense.

Vertaal uit : The Nation, Bangkok, Januarie 1988

Aktiwiteit 2:

Om te bepaal of ‘n persoon sekere entrepreneurseienskappe het

[LU 4.1]

Openbaar mnr. Chin enige van die eienskappe soos by (b) op p. 2 en 3 vermeld?

		JA	NEE
1.	Soek geleenthede		
2.	Deursettingsvermoë		
3.	Toewyding		
4.	Vereis kwaliteit en effektiwiteit		
5.	Waag kanse		
6.	Doelstellings		
7.	Sistematiese beplanning en kontrole		
8.	Soek informasie		

9.	Oortuiging		
10.	Selfvertroue		

4. Watter eienskappe kan maak dat jy ‘n onsuksesvolle entrepreneur is?

Die belangrikste dryfkrag agter enige suksesvolle entrepreneur is sy gesindheid en motivering – daardie innerlike eienskappe wat dikwels nie deur enige vorm van opleiding ingeoefen kan word nie. Onthou, alle entrepreneurs beskik nie oor alle nodige eienskappe nie en goeie eienskappe wat te ver gevoer word, kan, aan die ander kant, ‘n baie negatiewe uitwerking op die bedryf hê. Dit is byvoorbeeld nooit goed om té veel selfvertroue te hê nie. Dit kan lei tot ‘n grootheidswaan wat kan veroorsaak dat die entrepreneur nooit die gevaarligte in sy onderneming raaksien nie.

Hier volg ‘n paar gebreke of leemtes waarvoor enige entrepreneur op die uitkyk moet wees:

Stel onrealistiese eise

Entrepreneurs is dikwels baie haastig om sukses te behaal/geld te maak. Hulle wil hul doelwitte baie vinnig bereik en in die proses onderskat hulle dikwels die tyd en insette wat werklik nodig is om die besigheid te laat slaag.

Hou idees en suksesresepte vir hulself

Hulle wil alles dikwels op eie krag aanpak en versuim om die hulp van ander in te roep. So word daar dan kardinale foute begaan.

Te veel onderbrekings

Omdat entrepreneurs so gretig is om alles te doen, laat hulle dikwels toe dat daar te veel onderbrekings is wat inmeng met die sukses van die besigheid. Byvoorbeeld: Hy of sy wil graag alle telefoonoproepe beantwoord en alle besoekers aan die besigheid self te woord staan sonder enige afsprake.

Werk sonder ‘n plan

Baie entrepreneurs berei ‘n deeglike plan voor vir die begin van hul nuwe besigheid, en daarna kyk hulle nooit weer daarna nie. Hulle voel hulle is slim genoeg om die besigheid volgens instink te bestuur.

Laat na om “huiswerk” te doen

Entrepreneurs is dikwels so haastig om ‘n besigheid te begin of uit te brei dat hulle nalaat om voldoende marknavorsing te doen en vas te stel hoe sterk die kompetisie is. Is daar mense wat hul spesifieke dienste en/of produkte wil koop?

Nie bereid om alles te gee nie

Harde werk en toewyding is ‘n voorvereiste vir ‘n suksesvolle besigheid oor die lang termyn. Persoonlike opoffering tot voordeel van die onderneming speel ‘n uiters belangrike rol.

5. ‘n Suksesvolle entrepreneur moet bereid wees om sy moue op te rol:

Ja, as jy sukses wil smaak, moet jy bereid wees om jou besigheid te “eet en te slaap”.

Assessering

LU 4
ENTREPRENEURSKENNIS EN –VAARDIGHEDEDie leerder is in staat om entrepreneurskennis, -vaardighede en –houdings te ontwikkel.
Dit is duidelik wanneer die leerder die volgende doen:

4.1 vergelyk noodsaaklike eienskappe en vaardighede wat nodig is om ‘n entrepreneur te wees uit twee eenvoudige gevallestudies van entrepreneurs in eie gemeenskap.

Memorandum

Aktiwiteit 1

Ondersoek die eienskappe van ‘n suksesvolle entrepreneur aan die hand van ‘n geskikte voorbeeld en doen dan selfondersoek om eie vaardighede en leemtes te bepaal.

Wat is 'n mark?

EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

Graad 7

DIE SUKSESVOLLE ENTREPRENEUR

Module 8

WAT IS ‘N MARK?

“’n Werknemer bevraagteken dit wat reeds

in ‘n onderneming bestaan.”

“’n Entrepreneur bevraagteken die redes waarom

sekere verskynsels nog nie in ‘n onderneming

teenwoordig is nie.”

Wat is ‘n mark?

Produkte en dienste word gekoop en verkoop by ‘n “mark”. Die meeste mense dink aan ‘n mark as ‘n informele inkopie- “sentrum” waar jy vrugte, groente en handgemaakte artikels kan koop. Maar ‘n “mark” is nie noodwendig ‘n vaste plek nie. Wanneer daar kontak of kommunikasie tussen kopers en verkopers is, is daar ‘n mark. Hierdie kontak hoef nie noodwendig tussen twee persone te wees nie. Dit kan deur middel van ‘n telefoon, rekenaar of selfs ‘n koerantadvertensie wees.

Die woord “mark” word ook gebruik om te verwys na ‘n groep kopers. Byvoorbeeld: die mark vir skoolklere is skoolkinders en hul ouers.

1. Verskillende tipes markte

Verbruikers koop **goedere** en **dienste** van **vervaardigers** op die **goedere- en dienstemark.**

Vervaardigers koop weer die vier **faktore** van **produksie (grond, kapitaal, arbeid** en **entrepreneursvaardighede)** van die **faktoremark.** Hierdie vier faktore is nodig om goedere en dienste te produseer.

- BESIGHEDE (vervaardigers)
- **FAKTORE-MARK**
- GOEDERE & DIENSTEMARK
- **HUISHOUDINGS** (verbruikers)

Aktiwiteit 1:

Om afleidings te maak oor die interaksie tussen koper en verkoper

[LU 4.1]

2. Bestudeer die volgende voorstelling en:

a. probeer om ses voorbeelde van kontak tussen koper en verkoper te kry;
b. kyk of jy enige produkte/dienste kan identifiseer wat op die faktoremark verkoop word.
c. Hou groepbesprekings oor die verskillende tipes markte waar vervaardigers die vier faktore van vervaardiging sal aankoop.

Assessering



LU 4
ENTREPRENEURSKENNIS EN –VAARDIGHEDEDie leerder is in staat om entrepreneurskennis, -vaardighede en –houdings te ontwikkel.
Dit is duidelik wanneer die leerder die volgende doen:
4.1 vergelyk noodsaaklike eienskappe en vaardighede wat nodig is om ‘n entrepreneur te wees uit twee eenvoudige gevallestudies van entrepreneurs in eie gemeenskap.

Memorandum

Maak kennis met die twee hooftipes markte en plaas die konsepte binne die regte perspektief met behulp van toepaslike voorbeelde.

Die prysfaktor

EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

Graad 7

DIE SUKSESVOLLE ENTREPRENEUR

Module 9

DIE PRYSFAKTOR

Die prysfaktor

Die prys van goedere/dienste word deur die **vervaardigers** (verkopers) en die **verbruikers** (kopers) vasgestel. Die prys word beïnvloed deur **aanbod** (die beskikbaarheid van 'n produk/diens) en **aanvraag** (die hoeveelheid mense wat dit wil hê en daarvoor kan betaal).

1. Aanvraag

Wanneer kliënte 'n produk wil hê en bereid is om daarvoor te betaal, sê ons daar is 'n aanvraag vir die spesifieke produk. Voordat 'n vervaardiger 'n produk kan verkoop, moet daar eers 'n aanvraag daarvoor wees. Aanvraag gaan nie net oor die behoefte om 'n produk of diens te hê nie, dit gaan ook oor die bereidwilligheid en vermoë om daarvoor te betaal teen die prys wat daarvoor gevra word.

DANIE SE DRUIWEKONFYT

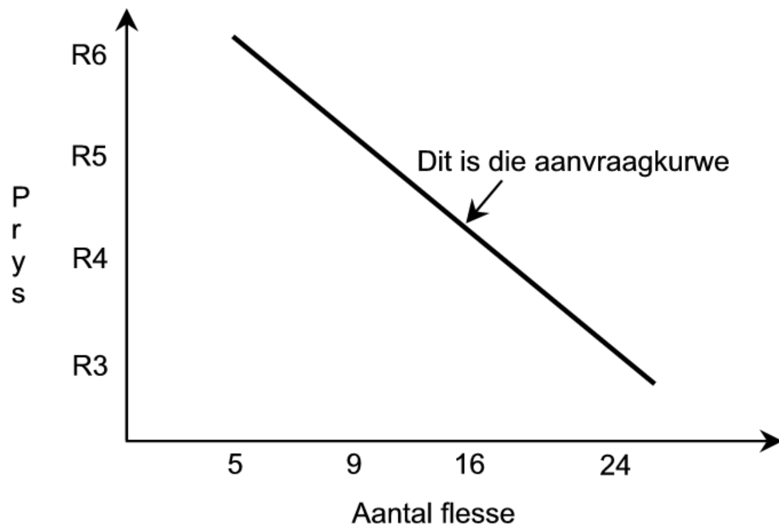
Danie en sy ma besluit om ekstra geld te verdien deur tuisgemaakte druiwekonfyt by die plaaslike handwerkmark te verkoop. Mev. Diedericks koop die bestanddele en kook die konfyt. Danie help sy ma om dit in flessies te verseël en dan verkoop hulle dit op Saterdagoggende by die mark.

Voordat hulle begin het om baie konfyt te kook, wou hulle die mark eers toets om te kyk of die mense daarin sal belangstel. Mev. Diedericks kook toe net ‘n paar flessies en vra hulle vriende en bure of hulle belangstel om dit te koop en wat hulle bereid is om daarvoor te betaal. Elkeen kon eers ‘n bietjie van die konfyt proe, voordat hulle besluit het.

Danie het die verkope soos volg op ‘n tabel aangeteken:

Prys per fles	Aantal flesse aangevra (verkoop)
R6,00	5
R5,00	9
R4,00	16
R3,00	24

Hy het dit ook op ‘n grafiek aangeteken om die aanvraag teen verskillende pryse aan te dui:



Die lyn op die grafiek dui aan hoe die verandering in prys ‘n verandering in die aanvraag bewerkstellig. Dit word die aanvraagkurwe genoem. Dit spesifiseer die hoeveelheid van ‘n produk soos dit teen ‘n spesifieke prys aangevra word.

Aktiwiteit 1:

Om die invloed van prys op die produk te bepaal

[LU 1.4]

Bestudeer Danie se grafiek noukeurig en beantwoord die volgende vrae:

- Watter uitwerking het die prys van die konfyt op die aanvraag vir die konfyt gehad?
-
    - Is hierdie verskynsel waar vir alle produkte?
- Kan jy aan enige produk dink waar die prys glad nie die aanvraag beïnvloed nie?

NIEMAND WOU DIE KONFYT KOOP TEEN MEER AS R6,00 PER FLESSIE NIE.

2. Aanbod

Verkopers voorsien die mark van goedere en dienste: Die **aanbod** van iets is die hoeveelheid daarvan wat beskikbaar is om te koop. Die **vervaardigers** of **verkopers** wat goedere aanbied, wil soveel as moontlik daarvan teen die hoogste moontlike prys verkoop. Hulle wil soveel **wins** as moontlik maak.

DANIE SE DRUIWEKONFYT (vervolg)

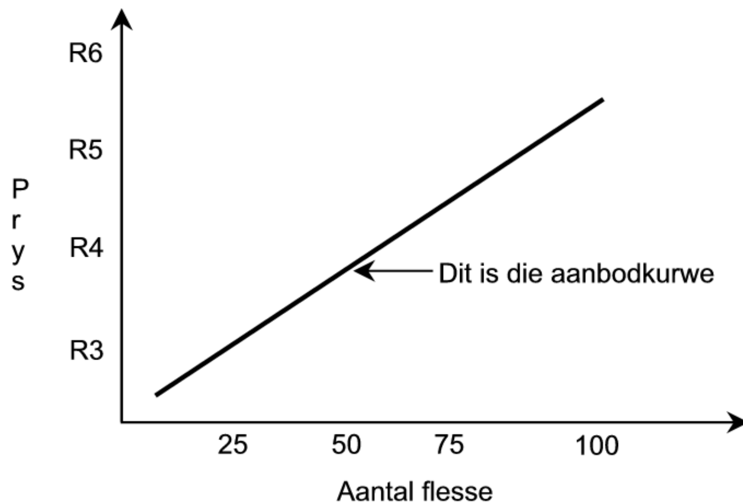
Danie en sy ma het uitgewerk dat hulle nie meer as 100 flessies konfyt per week kan maak en stoor nie.

Hulle sal graag al die konfyt teen R6,00 per fles wil verkoop, maar hulle weet dat nie almal bereid sal wees om R6,00 daarvoor te betaal nie. Indien hulle die prys R3,00 per fles moet maak, is hulle weer nie bereid om meer as 25 flessies daarteen te verkoop nie. Die res sal hulle dan stoor en dit later teen ‘n hoër prys verkoop.

Danie het weer ‘n tabel opgetel om aan te dui hoeveel flessies hulle bereid is om teen spesifieke pryse te verkoop.

Prys per fles	Aantal flesse wat hulle daarteen sal verkoop
R6,00	100
R5,00	75
R4,00	50
R3,00	25

Die aanbodkurwe lyk dan soos volg:



3. Markprys

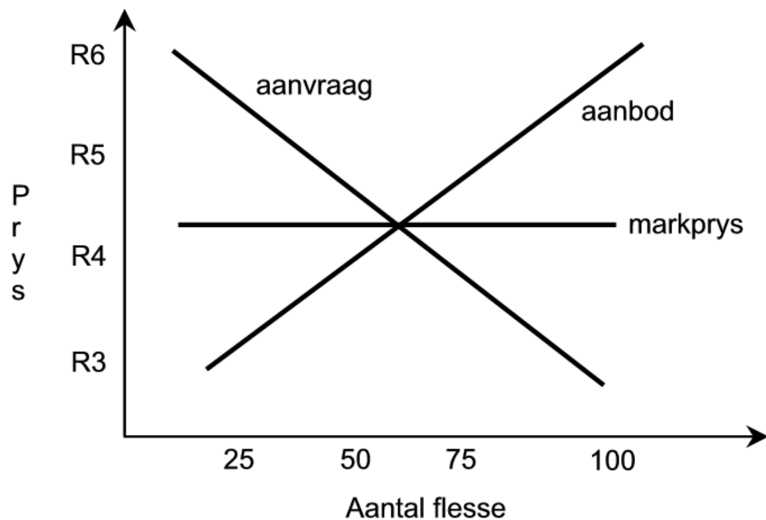
Voordat goedere of dienste gekoop of verkoop kan word, moet beide verkoper en koper ooreenstem oor die prys wat betaal moet word. Pryse word gewoonlik vasgestel deur die vervaardigers of verkopers. Die verbruiker kan besluit of hy of sy bereid is om dit te koop teen daardie prys of nie. In sommige markte onderhandel kopers en verkopers met mekaar totdat hulle ‘n punt bereik het waar albei tevrede is met die prys.

Miskien illustreer die samestelling van aanvraag- en aanbodkurwe hierdie verskynsel die beste.

Onthou:

- Verkopers wil soveel as moontlik verkoop teen die hoogste prys.
- Kopers wil soveel as moontlik koop teen die laagste prys.

Êrens moet hulle mekaar ontmoet!



Aanbod en aanvraag ontmoet by die prys waar die hoeveelheid wat aangevra word dieselfde is as die hoeveelheid wat aangebied word.

Aktiwiteit 2:

Om die kwessie van aanvraag en aanbod te bespreek

[LU 1.3]

a. **Groepbespreking:** Wie vind die meeste baat as die prys hoër is as markprys en wie vind die meeste baat as die prys laer is as markprys?
b. Kan jy aan redes dink waarom ‘n produk minder/meer as die markprys sal kos?

Assessering

Leeruitkomstes(LUs)

LU 1
DIE EKONOMIESE KRINGLOOPDie leerder is in staat om kennis en begrip van die ekonomiese kringloop binne die konteks van “die ekonomiese probleem” te toon.
Assesseringstandaarde(ASe)
Dit is duidelik wanneer die leerder die volgende doen:
1.3 die begrippe “vrye” en “ekonomiese” (skaars) goedere, en die invloed van vraag en aanbod op markpryse verduidelik;

Memorandum

- Na die bestudering van werklike voorbeelde, word die interaksie tussen aanvraag en aanbod duidelik.

Verbruikersregte tussen koper en verkoper en die verantwoordelikhede van die staat

EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

Graad 7

DIE SUKSESVOLLE ENTREPRENEUR

Module 10

VERBRUIKERSREGTE EN DIE VERANTWOORDELIKHEID VAN DIE STAAT

Verbruikersregte tussen verbruiker en produsent

Elke keer wat goedere of dienste van hande verwissel (verkoop word), is daar ‘n ooreenkoms wat tussen die verkoper en koper aangegaan word. Die koper onderneem om die gevraagde prys te betaal en die verkoper onderneem om die goedere/dienste teen daardie prys te lewer. Volgens hierdie koper-verkoper-kontrak kan die koper op die volgende regte aanspraak maak:

- Indien die goedere gevare inhou, moet ‘n waarskuwing daarop aangebring word;
- die goedere moet van ‘n redelike kwaliteit wees en nie beskadig wees nie;
- die goedere mag nie tweedehands wees nie (tensy so geadverteer); en

die goedere moet voorsien wees van die nodige, duidelik verstaanbare instruksies.

Ons verwag tog van mense om eerlik, regverdig en betroubaar in alle onderhandelings te wees. Sekere beginsels vorm die grondslag van goeie besigheid en word besigheidsetiek genoem.

Beide die koper en verkoper het die reg om van die ander party te verwag om eties korrek op te tree. Die verkoper het die reg om te verwag dat hy goed betaal sal word vir sy produkte/dienste, terwyl die koper die reg het om te verwag dat die verkoper hom nie sal probeer mislei nie.

Dan is daar ook ‘n liggaam in S.A., die Suid-Afrikaanse Verbruikersraad, waar alle ontevrede partye hulle lot kan bekla.

JOHAN KOOP SY EERSTE MOTORFIETS

Johan Coetzee is 16 en met sy koerantgeld koop hy vir hom sy eie motorfiets. Na vyf dae kom hy agter dat die motorfiets se masjien baie warm word. Die volgende dag raak die masjien heeltemal onklaar. Baie ontevrede neem hy die motorfiets terug na die handelaar en verduidelik die situasie.

Na ‘n kort gesprek besef die handelaar dat Johan slegs skoon brandstof in die tweeslagmasjien gegooi het, wat gelei het tot erge wrywing en oorverhitting. Hy verwys Johan vriendelik na die waarskuwing wat in groot letters op die brandstoftenk van die motorfiets aangebring is. Dit stipuleer dat daar ook ‘n blikkie tweeslagolie met elke brandstofhervulling in die tenk gegooi moet word – iets wat Johan nooit gedoen het nie.

Aktiwiteit 1:

Om te besluit of persone se optrede korrek was

[LU 1.4.1]

Dink jy die handelaar moes met die verkope reeds aan Johan die brandstofmengsel van die masjien verduidelik het? Waarom?

- Dink jy Johan is deur die handelaar mislei?

- Wat dink jy staan Johan nou te doen?
- Hoe sou jy nou opgetree het, indien jy die handelaar was?

Op Vrydag is dit die intermediêre fase se markdag vir kwartaal twee. Mev. Heunis bedryf die skool se snoepwinkel in ‘n privaat hoedanigheid.

Aktiwiteit 2:

Om te bepaal of die ekonomiese regte van ‘n produsent gerespekteer word

[LU 1.4.1]

Bespreek die volgende in jul groepe:

- Mag die leerders mev. Heunis versoek om haar snoepwinkel op daardie dag te sluit?
- Wat kan die verkopers by die markdag doen om die kliënt na hulle stalletjies, eerder as na die snoepwinkel, te lok?
- Watter etiese beginsels behoort deur beide die snoepwinkeleienaar en die markdagverkopers toegepas te word?
- Skryf ‘n kort verslag oor hoe jy dink alle betrokke partye die situasie behoort te hanteer sodat almal voordeel sal trek daaruit.

Die verantwoordelikhede van die staat

teenoor die sakewêreld

Die ekonomiese funksies van die staat is om **doeltreffendheid**, **onpartydigheid** en **stabiliteit** tebevorder.

1. Doeltreffendheid

Die staat moet verseker dat sekere ondernemings nie die monopolie of alleenreg besit om sekere dienste te lewer nie want sodanige ondernemings kan dan die pryse van hul goedere of dienste hoog hou omdat daar geen kompetisie is nie.

Sommige maatskappye besoedel die lug en water en begrawe skadelike afval in die grond. Die regering kan deur regulasies ingryp en maatskappye verplig om iets aan die saak te doen.

2. Onpartydigheid (regverdigheid)

Dit is vir die regering onaanvaarbaar dat slegs sekere mense groot salarisse verdien en welvarend is.

- Die regering kan aan die arm mense (laer inkomstegroepe) sekere subsidies t.o.v. behuising, mediese sorg, versorging van bejaardes, ens. verskaf sodat hulle ook hierdie dienste kan bekostig.
- Dit is egter baie moeilik om armoede heeltemal uit te wis, maar deur inkomste en welvaart te belas, kan armoede in ‘n groot mate verlig word.

3. Stabiliteit

Die regering is hoofsaaklik verantwoordelik vir ekonomiese stabiliteit en ekonomiese groei. Die volgende probleme kan deur die regering aangespreek word:

- Inflasie
- Werkloosheid
- ‘n Lae groeikoers

Dit kan gedoen word deur:

- rentekoerse te bepaal
- die belastings te hef
- staatsbesteding te beheer

Assessering

Leeruitkomstes(LUs)
LU 1
DIE EKONOMIESE KRINGLOOPDie leerder is in staat om kennis en begrip van die ekonomiese kringloop binne die konteks van “die ekonomiese probleem” te toon.
Assesseringstandaarde(ASe)
Dit is duidelik wanneer die leerder die volgende doen:
1.3 die begrippe “vrye” en “ekonomiese” (skaars) goedere, en die invloed van vraag en aanbod op markpryse verduidelik;
1.4 beskryf en debatteer die magsverhoudinge, ekonomiese regte en verantwoordelikhede tussen die:
1.4.1 verbruiker en produsent;
1.4.3 staat en die sakewêreld.

Memorandum

- Bestudeer ‘n tipiese voorbeeld van ‘n ontevrede kliënt en word opnuut bewus gemaak van verbruiksregte.
- Doen ‘n situasie-analise ten einde te bepaal wat die regte/verantwoordelikhede tussen verskaffer en verbruiker, werkgewer en werknemer behoort te wees.

- Die verantwoordelikhede van die staat teenoor die sakewêreld word verduidelik.

Ooorsig van SA se ekonomie (1910 - 1948)

EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

Graad 7

EKONOMIESE BELEIDSRIGTINGS (1910 - 1994)

Module 11

OORSIG VAN SUID-AFRIKA SE EKONOMIE (1910 – 1948)

Na afloop van die Tweede Vryheidsoorlog in 1902 was daar vier onafhanklike Suid-Afrikaanse provinsies: Kaapkolonie, die twee gewese Boererepublieke Transvaal en die Oranje-Vrystaat en Natal. Elkeen het sy eie parlement gehad. Hulle het in 1910 verenig as die Unie van Suid-Afrika.

a) Die bewind van die twee generaals - Botha en Smuts 1910 tot 1924

Toe die Unie van Suid-Afrika in 1910 tot stand gekom het, het die drie belangrike partye saamgesmelt en die Suid-Afrikaanse Nasionale Party gestig. Genl. Louis Botha was die eerste minister. Die opposisiepartye het die Unioniste Party gevorm. Beide partye het dit ten doel gehad om die blanke Afrikaans- en Engelssprekendes te verenig en in een Suid-Afrikaanse nasie te laat saamsmelt.

Botha se strewe was om die Engels- en Afrikaanssprekendes te verenig. Hy het dit sy lewenstaak gemaak om die kloof tussen die twee groepe te oorbrug.

Hertzog was ‘n kampvegter vir die Afrikaner se belange.

Die voortdurende wrywing tussen Botha en Hertzog het daartoe gelei dat Hertzog sy eie party, die Nasionale Party gestig het.

b) Wie het die stemreg besit?

Enige manlike burger wat ‘n Britse onderdaan was, was stemgeregtig indien hy:

- Sy naam, adres en beroep kon skryf.
- Jaarliks £50 in lone verdien het, of ‘n eiendom met ‘n waarde van £75 of meer bewoon het.

Hierdie kwalifikasies het die meeste swart mans uitgeskakel al het hulle stamgrond bewoon.

Aktiwiteit 1:

Om vas te stel watter persentasie van elke bevolkingsgroep van die land se bevolking uitgemaak het

[LU 2,1]

In 1910 was die bevolkingsamestelling in die Unie van Suid-Afrika soos volg:

- Blankes – 1 278 000
- Kleurlinge – 517 000
- Swartmense – 3 956 000
- Asiërs – 148 000

Watter persentasie was elke bevolkingsgroep van die totale bevolking? Vul die persentasie langs elke bevolkingsgroep in.

Aktiwiteit 2:

Om vas te stel watter persentasie van die mans van elke bevolkingsgroep stemgeregtig was

[LU 2.1]

Watter persentasie van die mans van elke bevolkingsgroep was stemgeregtig? Vul die persentasie langs elke bevolkingsgroep in.

- Blanke mans – 497 700
- Kleurling mans – 46 200
- Swart mans – 76 000

c) Wet op Naturellegrond (Wet op Grondbesit) 1913

Die belangrikste wet wat in hierdie tyd gemaak is, was die *Naturellen Grond Wet* wat in Junie 1913 op die wetboek geplaas is. Hierdie wet het aan swart mense hul eie grondgebied toegeken (reservate) en ‘n verbod op die verkoop van blanke grondgebied aan swartes en swart grondgebied aan blankes, geplaas.

Hierdie wet was die gevolg van mense se vrese en bekommernisse oor swart mense wat blanke gebiede binnegedring het. Die groot meerderheid van hierdie swartes was plakkers wat hulle op privaat- en staatsgrond gevestig het.

Dit was die eerste wet in die Unie van Suid-Afrika wat gebiedskeiding tot gevolg gehad het.

d) Die totstandkoming van die ANC

Die *South African Native National Congress*, die latere *African National Congress(ANC)*, het daarop aangedring dat die wet herroep word. In Februarie 1914 het hulle ‘n afvaardiging na Londen gestuur om by die Britse regering aan te dring dat die wet ongeldig verklaar word, maar sonder sukses want die Britse regering was nie bereid om in Suid-Afrikaanse aangeleenthede betrokke te raak nie.

Hierdie beweging het op 8 Februarie 1912 in Bloemfontein tot stand gekom in ‘n poging om die meerderheid van die swart bevolking as ‘n nasie te verenig en hul regte en vryheid te verdedig.

Bywoners en Deelsaaiers

Na die tweede vryheidsoorlog veral was daar baie wit Afrikaners wat werkloos was. Hulle het as **bywoners** op blanke plase gebly waar hulle ‘n stuk grond vir hulself kon bewerk.

Groot gedeeltes van blanke plase, in die Vrystaat veral, was onbewerk omdat die boere hulle oorwegend toegespits het op skaap- en beesboerdery. Omdat wit boere traag was om na saaiboerdery oor te skakel, het hulle van die grond aan swart boere gegee om te bewerk in ruil vir ‘n deel van die opbrengs (gewoonlik een-derde). Die swart boere het die ploeë, osse en saad verskaf en dan geploeg, gesaai en geoes.

Hierdie swart boere is **deelsaaiers** genoem. Hulle het ‘n groot bedreiging vir die wit bywoners ingehou. Die bywoners was traag om bevele te gehoorsaam en hulle was ook onwillig om saam met swart arbeiders op die landerye te werk.

‘n Ander belangrike faktor was arbeid. Op die goudmyne was swart arbeid in groot aanvraag.

e) Wet op Stadswartes 1923

Plakkersdorpe het vinnig in die buitewyke van dorpe opgeskiet. Die dorpe is swak deur munisipaliteite bestuur. Die inwoners het nie veel gekry vir die belasting en heffings wat hulle betaal het nie. Daar was ‘n gebrek aan sanitêre geriewe, en ernstige siektes soos tering het dikwels in hierdie oorbevolkte krotbuurte voorgekom.

Generaal Smuts het besluit dat dit die staat se plig was om ordentlike huisvesting aan die stadswartes te verskaf en die woonbuurte behoorlik te bestuur, anders sou dit ‘n skandvlek op die blanke beskawing wees.

Die swartes sou egter nie eiendomme in hierdie woonbuurte besit nie. Die regering se uitgangspunt dat hulle slegs daar is omdat hulle as arbeidsmag tot beskikking van die blankes moes wees. As hulle arbeid nie meer benodig is nie, moes hulle terugkeer na die reservate.

Deur hierdie twee wette het die regering van die Suid-Afrikaanse Party die hoeksteen van segregasie gevorm.

f) Wet op Myne en Bedrywe 1911

Van die begin af is die werksmag in die mynbedrywighede verdeel in klein groepe van geskoolde en semi-geskoolde wit arbeiders en heelwat groter werksmag van ongeskoolde swart arbeiders. Baie wit werkers het van buite die grense van die land gekom en hul vergoeding was heelwat meer as wat die wit werkers wat burgers van die land was, ontvang het. Die swartes daarenteen was baie laag besoldig.

In die goudmyne is ‘n beleid gevolg om geskoolde en semi-geskoolde wit arbeid te vervang met goedkoper, swart ongeskoolde arbeid.

Die *Wet op Mijnen en Bedrijfen (1911)* het sekere werksomstandighede en veiligheidsmaatreëls bepaal. Ongelukkig het regulasies wat deur die wet voorgeskryf is ten opsigte van die uitreik van bevoegdheidsertifikate vir sekere beroepe in die myne, mettertyd ook gediskrimineer teen swartmense. Die pakt-regering het geen geheim daarvan gemaak dat hy die blanke mynwerker wou bevoordeel bo die swart werker nie. Die wet is in 1926 sodanig gewysig dat bevoegdheidsertifikate vir sekere beroepe soos masjiniste, opmeters en dinamietskieters tot blankes en kleurlinge beperk is.

Aktiwiteit 3:

Om te bepaal wat die rassesamestelling van die mynwerkers in die goudmyne in 1907 was

[LU 2.1]

In 1907 was slegs 18% van die 18 600 wit mynwerkers nie immigrante nie.

- Hoeveel buitelanders was daar?
- Hoeveel was Suid-Afrikaners?

Aktiwiteit 4:

Om die bydrae van die drie belangrikste ekonomiese sektore tot die bruto binnelandse produk van die land te bepaal

[LU 2.1]

In 1925 was die bruto binnelandse produk R537 miljoen (in 1982 se waarde). Bereken die geldwaarde van die bydrae van elke sektor en skryf dit langs die persentasie.

- Landbou 21%
- Mynwese 16,2%
- Vervaardigingsbedryf 7,8% Die regering het besluit dat die vervaardigingsbedryf uitgebrei moes word sodat meer blankes in daardie sektor werk kon kry, omdat die myne slegs beperkte werksgeleenthede vir blankes gebied het. In die vroeë 1920's het die mynhuise begin om 'n groter deel van hulle wins in die plaaslike vervaardigingsbedryf te belê.

g) Staatsondernemings

Hendrik van der Bijl

(1887 – 1948)

Hendrik van der Bijl word beskou as die vader van die nywerheidsrewolusie van die twintigste eeu in Suid-Afrika.

In 1920 het genl. Jan Smuts hom die pos van tegniese raadgewer aangebied in die hoop dat hy hierdie briljante jong man ‘n bydrae sal lewer om industrialisasie in Suid-Afrika aan die gang te kry.

Vroeg reeds het Van der Bijl besef dat Suid-Afrika eers oor ‘n elektrisiteitsnetwerk moet beskik voordat ‘n begin gemaak kan word met industrialisasie. Hy het die Elektrisiteitswet opgestel wat gelei het tot die stigting van die *Elektrisiteitsvoorsieningskommissie* (EVKOM) in 1923 wat aan Suid-Afrika krag sou voorsien. Die bates van die maatskappy het in Van der Bijl se lewe dramaties gegroei en het voor sy dood dertigvoudig vermeerder. In 1948 het die onderneming 16 100 mense in diens gehad.

Van der Bijl het besef dat geen land suksesvol kan industrialiseer as hy nie oor twee basiese kommoditeite beskik nie: goedkoop, toeganklike elektrisiteit en goedkoop staal. Op daardie stadium was Suid- Afrika volledig afhanklik van ingevoerde staal uit Brittanje.

In 1928 word die *Wet op die Suid-Afrikaanse Yster en Staalkorporasie* aanvaar. Van der Bijl was die eerste voorsitter van YSKOR. Die eerste fabriek is buite Pretoria opgerig, en ‘n tweede aanleg is in 1945 in Vanderbijlpark aangelê. Hierdie onderneming is op die vooraand van die Groot Depressie gestig en sy vasberadenheid om die onderneming te laat slaag, het uiteindelik vrugte afgewerp.

Verwerk uit: *Hulle het ons eeu gevorm.* Kaapstad,Human en Rousseau (pp.334 –338) Artikel deur Pieter Kapp

h) Die regering onder die Nasionale Party

Die beleid van “beskaafde arbeid”

Die Nasionale Party het in 1929 aan bewind gekom. Die regering wou ten alle koste werk vir ongeskoolde en halfgeskoolde werkers skep, selfs ten koste van ander blanke werkers.

Die regering het ‘n onderskeid gemaak tussen twee soorte arbeid:

Daar was dié wat “beskaafde arbeid” verrig het en wat so betaal moes word dat hulle ‘n bepaalde lewenstandaard kon handhaaf.

Daarteenoor was daar “onbeskaafde arbeid”, wat feitlik net deur swart werkers verrig is en aan wie lone betaal is wat slegs in die behoeftes van “barbaarse en onontwikkelde mense” voorsien het.

In die praktyk het dit daarop neergekom dat werk aan wit mense teen hoër lone as dié van swart mense verskaf is.

Die regering het ondernemings aangespoor om wit mense in diens te neem, en ook gestraf, as hulle dit nie doen nie. Die staat het kontrakte toegeken verkieslik aan ondernemings wat slegs blankes in diens geneem het. Die gevolg was dat ondernemings baie ongeskoolde swart arbeiders deur armblankes vervang het.

Die regering het die staatsdiens opdrag gegee om “onbeskaafde arbeid” deur “beskaafde arbeid” te vervang, veral in die spoorweë, wat die grootste werknemer van wit arbeid geword het.

Aktiwiteit 5:

Om die aandeel van die twee bevolkingsgroepe in die vervaardigingsbedryf as persentasies uit te druk

[LU 2.1]

In 1930 was die bevolkingsyfers soos volg:

Wit bevolking	1 801 000
Swart bevolking	5 585 000
Wittes in vervaardiging	91 024
Swartes in vervaardiging	90 517

a. Watter persentasie van die wit bevolking was verbonde aan die vervaardigingsbedryf?

a. Watter persentasie van die swart bevolking was verbonde aan die vervaardigingsbedryf?

a. Watter persentasie van die bevolking was wit?
b. Watter persentasie van die bevolking was swart?
c. Watter persentasie van die totale bevolking was verbonde aan die vervaardigingsbedryf?

i)Regering onder die Verenigde Party

In 1934 het die Nasionale Party en die Suid-Afrikaanse Party saamgesmelt om die Verenigde Party te vorm.

Die vinnige verstedeliking van die swartes en die vinnige toename in getalle het die druk om die Kaapse swart stemreg te verwyder, laat toeneem. Die Wet op Naturelleverteenwoordiging wat in 1936 deurgevoer is, het die swart mense hul stemreg ontneem.

Terselfdertyd het die Naturelle-Trust en Grondgebiedwet voorsiening gemaak dat meer grond vir die reservate aangekoop word. Die reservate het nou 13,5% van die totale landoppervlakte van die Unie van Suid-Afrika uitgemaak.

In 1937 het die Wysigingswet op Naturellewette in wese swartes uit die landelike gebiede verbied om werk in die stede en dorpe te kom soek.

j) Die ekonomiese impak van die Tweede Wêreldoorlog

Die oorlog het ‘n keerpunt in die Suid-Afrikaanse ekonomie teweeg gebring. Groot hoeveelhede oorlogsmateriaal was nodig om die Suid-Afrikaanse troepe mee toe te rus. Dit het die regering aangemoedig om ‘n wye reeks goedere self te vervaardig. Groot industriële staatsondernemings soos die Spoorweë, die myne die Munt en Yskor het in ‘n hoë mate oorgeskakel na die produksie van oorlogsmateriaal.

Uiteindelik het Suid-Afrika nie alleen sy eie magte nie, maar ook sy bondgenote met wapentuig toegerus, ondermeer tenkafweerkanonne, ammunisie (18 miljoen patrone per maand), mortierbomme, geweeronderdele, ens.

Verskeie private firmas is ook aangemoedig om hulle vir die vervaardiging van krygstuig in te rig.

Suid-Afrika het nou omgeskakel van ‘n mynbou-ekonomie na ‘n oorwegend vervaardigingsekonomie. Die oorlog het ook die invoer van goedere soos mynboumasjinerie bykans onmoontlik gemaak. Die land het dus geen keuse gehad as om self die goedere te vervaardig wat nywerhede nodig gehad het.

Na afloop van die oorlog was die Suid-Afrikaanse vervaardigingsbedryf nie alleen in staat om verbruikersgoedere op groot skaal te vervaardig nie, maar ook om die masjinerie te bou om hierdie goedere te vervaardig.

Gedurende die oorlog het ‘n grootskaalse industriële uitbreiding plaasgevind in ‘n tyd toe baie geskoolde wit werkers in die weermag was. Gevolglik is swart en bruin arbeid toenemend gebruik in die plek van die wit werkers. Vroue van alle rasse is ook toenemend toegelaat tot die arbeidsmark.

k) Die algemene verkiesing in 1948

Die Nasionale Party het in 1948 aan bewind gekom met ‘n klein meerderheid van vyf setels. Onder leiding van dr D.F. Malan, die eersteminister, is die Suid-Afrikaanse samelewing geherorganiseer volgens die ideale van Afrikaner-nasionalisme.

Assessering

Leeruitkomstes(LUs)
LU 2
VOLHOUBARE GROEI EN ONTWIKKELINGDie leerder is in staat om begrip van volhoubare groei, heropbou en ontwikkeling te toon en om krities oor die verwante proses na te dink.
Assesseringstandaarde(ASe)
Dit is duidelik wanneer die leerder die volgende doen:
2.1 inligting versamel oor die invloed van ekonomiese beleidsrigtings tydens apartheid op *eienaarskap*, *armoede*, *welvaart* en *gehalte*;
2.2 identifiseer stappe om sosio-ekonomiese wanbalanse en armoede reg te stel: • herverspreiding van rykdom; • regstellende aksie; • skepping van werksgeleenthede.

Memorandum

- Die Unie

Wanneer die totstandkoming van die Unie van Suid-Afrika bespreek word, moet verseker word dat die leerders die begrip **unie** verstaan. Die verklarende woordeboek beskryf dit as ‘n verbond of vereniging, met ander woorde ‘n samekoms van. . . , groep . . . in hierdie geval vier voormalige kolonies en republieke (staatkundige eenhede) wat saamgesmelt het as ‘n unie met een sentrale regering. Maak gerus ‘n transparant van die diagramme en gebruik dit om die les toe te lig.

- Stemreg

Wys daarop dat vrouens nie stemreg gehad het nie. Laat die leerders by hul ouers uitvind wat die stemregkwalifikasies tans is.

Aktiwiteit 1

Tel die vier bevolkingsgetalle bymekaar = 5 899 000

- Blankes: 1 278 000 x 100% = 127 800 000 gedeel deur 5 899 000 = **21,66%**
- Kleurlinge: 517 000 x 100% = 51 700 000 gedeel deur 5 899 000 = **8,76%**
- Swartes: 3 956 000 x 100% = 395 600 000 gedeel deur 5 899 000 = **67,06%**
- Asiate: 148 000 x 100% = 14 800 000 gedeel deur 5 899 000 = **2,51%**

Aktiwiteit 2

Totale aantal stemgeregtigdes = 619 900

- Blanke mans: 497 000 x 100% = 49 700 000 gedeel deur 619 900 = **80,17%**
- Kleurling mans: 46 200 x 100% = 4 620 000 gedeel deur 619 900 = **7,45%**

- Swart mans: 76 000 x 100% = 7 600 000 gedeel deur 619 000 = **12,26%**

Aktiwiteit 3

- 18% van die wit mynwerkers was Suid-Afrikaners
- 82% van die wit mynwerkers was immigrante

100% = 18 600 wit mynwerkers

1% = 18 600 gedeel 100 = 186 wit mynwerkers

18% = 186 wit mynwerkers x 18% = **3 348 wit Suid-Afrikaners**

82% = 186 wit immigrante x 82% = **15 252 wit immigrante**

Aktiwiteit 4

21% + 16.2% + 7.8% = 45%

45% = R537 000 000,00

1% = R11 933 333,00

- Landbou: 21 x R11 933 333,00 = **R250 600 000,00**
- Mynwese: 16,2 x R11 933 333,00 = **R193 319 946,00**
- Vervaardigingsbedryf: 7,8 x R11 933 333,00 = **R93 079 974,00**

Bruto binnelandse produk: Totale geldwaarde van die opbrengs van hierdie sektore in een jaar.

Aktiwiteit 5

Totaal van wit en swart bevolking: 7 386 000

Totaal van blankes en swartes in die vervaardigingsbedryf: 181 541

a. 91 024 x 100% = 9 102 400 gedeel deur 7 386 000 =**1,23%**
b. 90 517 x 100% =9 051 700 gedeel deur 7 386 000 = **1,23%**
c. 1 801 000 x 100% = 180 100 000 gedeel deur 7 386 000 = **24,38%**
d. 5 585 000 x 100% = 558 500 000 gedeel deur 7 386 000 = **75,62%**
e. 1,23% = 1,23% = **2,46%**

‘n **Kwart** van die land se bevolking was blankes en hulle het die **helfte** van die poste in die vervaardigingsbedryf beklee. Die vraag kan aan die leerders gevra word: Watter persentasie was “beskaafde arbeid” en watter persentasie was “onbeskaafde arbeid”? Laat hulle die vraag in die klas bespreek.

Oorsig van Suid-Afrika se ekonomie (1948 - 1994)

EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

Graad 7

EKONOMIESE BELEIDSRIGTINGS (1910 - 1994)

Module 12

OORSIG VAN SUID-AFRIKA SE EKONOMIE (1948 – 1994)

Gemeenskapsapartheid

a) Skeiding van woongebiede

In die vroeë 80’s het baie swart mense in stede gewerk en in swart woongebiede (townships) gewoon, maar hul is nie toegelaat om eiendom daar te besit nie. Hul moes “passe” dra. Die regering het nie genoeg huise in die swart woongebiede gebou nie en toestande was dikwels baie sleg. Die swart woongebiede was oorbewoon en hostelle is gebou om die probleem te probeer aanspreek. Hostelle het egter nie voorsiening gemaak vir gesinne nie. Dit was onwettig vir ‘n swart vrou om saam met haar man te woon as sy nie ‘n werk gehad het nie. Gesinne en families is so opgebreek en daar was baie maatskaplike probleme. Baie arm vroue en kinders het in die tuislande gebly en gewag op geld wat miskien van die stede aangestuur sou word.

b) Apartheid-onderwys

Die gehalte van onderwys van swart skole het oor die dekades baie versleg, veral toe daar besluit is om die sendingskole te sluit. Die menslike hulpbronne is nie onder die vorige regerings by alle rassegroepe ontwikkel nie en baie volwassenes het nooit hul volle potensiaal verwesenlik nie.

Hulle kennis en vaardighede is nooit ontwikkel nie en daarom kon hul geen bydrae lewer tot die ontwikkeling van die land se ekonomie nie.

In 1952 het slegs 3% van die swart kinders verder as die laerskool gevorder. In 1937 was daar slegs vier hoërskole vir kleurlinge en net 182 leerders het matriek geslaag.

c) Ekonomiese agteruitgang van die “tuislande”

Die tuislande was ‘n baie duur instelling vir die regering van Suid-Afrika en daar is jaarliks miljoene rande aan hierdie “apartheidsinstelling” bestee. Wit entrepreneurs is finansieel aangemoedig om industrieë op die grense van die tuislande te vestig en hierdeur werk te skep vir die inwoners van die tuislande. Sodoende het die Suid-Afrikaanse regering probeer om arbeiders te ontmoedig om in die stede van Suid-Afrika te werk. Hierdie pogings het egter misluk. Daar was min entrepreneurs wat dit sou waag om fabrieke so ver van die ontwikkelde nywerhede te bou. Al die uitgawes van die Suid-Afrikaanse regering het niks bygedra tot die voorspoed van die inwoners van die tuislande nie.

d) Apartheid raak ekonomies uitgedien

Na baie jare van onbillike wetgewing ongelyke behandeling is daar baie finansiële druk op die huidige ekonomie om die balans te herstel. Daar moet veral op die volgende areas gefokus word:

- gelyke geleenthede in die onderwys;
- voorsiening van basiese dienste soos water en elektrisiteit aan almal;
- bou van genoegsame huise, ‘n veilige woonomgewing vir almal en die ondersteuning van selfbouprojekte;
- bou van goeie paaie in en na swart woongebiede.

Regstelling van sosio-ekonomiese wanbalanse

EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

Graad 7

EKONOMIESE BELEIDSRIGTINGS 1910 - 1994

Module 13

REGSTELLING VAN SOSIO-EKONOMIESE WANBALANSE

1. Ekonomiese groei

In ‘n ontwikkelde ekonomie lewer die meeste van die inwoners ‘n bydrae. In Suid-Afrika is daar baie inwoners wat nie deel vorm van die werkende gemeenskap nie. Mense kan slegs deel word van die werkende gemeenskap indien hul oor ‘n sekere mate van kennis en vaardighede beskik. Inwoners wat deel is van ‘n werkende gemeenskap verdien meer geld en die algemene lewenstandaard van hul gesinne is hoër. ‘n Lae inkomste plaas dikwels gepaste opleiding en die verwerwing van die nodige vaardighede en kwalifikasies buite die bereik van ‘n groot persentasie skoolverlaters.

Om soveel mense moontlik ‘n geleentheid te gee om ‘n bydrae tot die groei van Suid-Afrika se ekonomie te lewer, gaan baie beplanning en toewyding van alle rolspelers verg. Entrepreneurskap moet aangemoedig word, arbeid moet doelgerig en produktief wees en arbeiders moet deeglik geskool wees. Al maak die regering wette om strukture in plek te kry, is dit slegs die inwoners van Suid-Afrika self wat die ekonomie kan laat groei.

2. Ubuntu

Almal moet betrokke word en hebsug moet met medemenslikheid vervang word. Groei is slegs moontlik indien daar ‘n gesindheid van groothartigheid

ontwikkel. Suid-Afrika het *Ubuntu* nodig.

UBUNTUGevallestudie: Die verhaal van Joseph

Joseph is 30 jaar gelede in Transkei as die vyfde kind in ‘n gesin van agt gebore. Sy pa het in Kaapstad in ‘n klerefabriek gewerk en sy ma het tuis na die kinders omgesien. Op 22-jarige ouderdom het Joseph besluit om by sy pa in die stad aan te sluit en werk te soek. Sodoende kon hy bydra tot die gesin se inkomste en hul lewenstandaard verbeter. Net buite Kaapstad het hy en sy vrou in ‘n houthut in die agterplaas van ‘n ander gesin ingetrek. Dit was klein en daar was nie altyd genoeg privaatheid nie. In die winter was alles onder water, maar Joseph het vasgebyt en bly werk soek. Hy het besluit dat hy nie gou sal moed opgee nie.

Eendag het hy langs die ‘n hoofpad geloop toe hy by ‘n motoris kom wat meganiese probleme met sy motor ondervind het. Joseph het as kind ‘n meganiese kennis opgedoen deur altyd te kyk wanneer sy oom ander mense se voertuie gediens het vir ‘n inkomste. Hy het hulp aangebied en gou-gou kon die motoris, mnr. Wall, weer die pad vat, maar nie voor hy Joseph se besonderhede geneem het nie.

Net toe Joseph baie moedeloos was en byna oortuig was dat hy nooit ‘n inkomste in die stad sou verdien nie, het hy ‘n oproep van mnr. Wall ontvang. Sy staalfirma in Somerset-Wes was besig om nog ‘n tak in Durbanville oop te maak en mnr. Wall was op soek na ‘n nutsman wat alle instandhouding in die fabriek kan monitor en bestuur. Hy het so ‘n positiewe ervaring van Joseph se hulpvaardigheid en meganiese kennis gehad dat hy hom vir ‘n onderhoud wou nooi.

Dit was nie lank nie of Joseph het indiensopleiding ontvang. Hy is gestuur vir ‘n motorlisensie sodat hy die aflewerings ook kon behartig. Die staalfirma het baie gebaat by die goeie en betroubare dienste van Joseph, en Joseph het baie goeie diensvoordele geniet.

Na net drie maande in sy eerste pos, is Joseph een oggend vroeg in ‘n kruisvuur tussen taxi’s gewond. Hy was baie ernstig beseer en moes vier maande in die hospitaal deurbring tot alle rekonstruktiewe chirurgie voltooi is. Mnr. Wall se staalfirma het egter geweet oor watter kwaliteite Joseph

beskik en het intussen sy vrou in diens geneem ten einde die huishouding te help om te oorleef. Joseph is sederdien voltyds terug by die werk, al moes sekere aanpassings aan sy taakomskrywing gemaak word omdat sy beserings nie meer toelaat dat hy enige swaar voorwerpe mag optel nie. Mnr. Wall het ook begin om Thandi, Joseph se vrou, op te lei om met sekere administratiewe take te help.

Joseph kon spoedig ‘n eie woning bekostig en ook vir hom ‘n ligte voertuig aanskaf om veilig na sy werk en terug te reis.

Vandag is Joseph die fabrieksbestuurder met ‘n goeie salaris terwyl Thandi tuis bly om na hul drie kinders om te sien.

Wat eers vir Joseph na ‘n hopelose situasie gelyk het, het met die hulp van iemand wat in hom geglo het, ‘n blink toekoms geword. Joseph het met eerlikheid, volharding, ‘n bereidheid om te leer en harde werk ‘n goeie toekoms vir hom en sy gesin verseker en ook ‘n groot bydrae gelewer tot die land se ekonomie. Joseph se seuns sal ook eendag met meer gemak die wêreld van werk kan betree.

- Wie in hierdie verhaal van Joseph, openbaar UBUNTU?
- Ken jy nog mense wat UBUNTU openbaar. Beskryf kortliks hoe hy/sy UBUNTU uitleef.

In 2004 het Suid-Afrika sy eerste dekade van demokrasie gevier. In hierdie tien jaar, en daarna, is daar baie gedoen om ekonomiese wanbalanse te probeer regstel.

Aktiwiteit 1:

Om ‘n onderwerp te bespreek en ‘n definisie daarvan te formuleer

[LU 2.2]

In groepverband, bespreek wat UBUNTU beteken en skryf ‘n kort verklarende definisie.

Bespreek die verskillende groepe se definisies en stel een duidelik definisie as klas saam.

Aktiwiteit 2:

Om vrae wat betrekking op ‘n spesifieke onderwerp het, te bespreek

[LU 2.2]

So beskryf John Monqu wat hy van dag tot dag ervaar.

“ Ons huise is nou van steen en dit is nie meer so nat en koud in die winter nie. Daar is ‘n kraan met skoon water op elke straathoek en almal het toegang tot drinkwater. Die kinders is minder siek en die kliniek verskaf goeie medisyne indien iemand siek word. My kinders kan reeds almal lees en skryf, want die skoolbus laai hulle soggens op die straathoek op en laai hul weer na skool af. Hier was baie lank laas ‘n brand in ons omgewing, want die mense het nou krag in hul huise en hoef nie meer op paraffienstowe en kerse staat te maak nie. Ons het egter nog baie probleme met werk. Die meeste industrieë is ver en die taxi’s is nie ‘n baie betroubare en veilige vervoermiddel nie. Dit is nog steeds saans baie onveilig buite ons huise. Die bende-aktiwiteite vier botoon en die polisie is nie sigbaar genoeg om ‘n verskil te maak nie.”

a) Bestudeer hierdie uittreksel noukeurig en…

- …maak ‘n lys van die veranderings (verbeterings) wat volgens John reeds deur die nuwe regering tot stand gebring is;
- …noem ook die terreine wat nog aandag moet vereis;
- …vergelyk John se siening van die veranderings met die veranderings soos wat jul dit in julle eie gemeenskappe ervaar.

b) Voer nou onderhoude met ander graad 7 leerders en skryf hul idees neer oor hoe die regering nog aanpassings kan maak ten einde die wanbalanse reg te stel.

Assessering

Leeruitkomstes(LUs)
LU 2
VOLHOUBARE GROEI EN ONTWIKKELINGDie leerder is in staat om begrip van volhoubare groei, heropbou en ontwikkeling te toon en om krities oor die verwante proses na te dink.
Assesseringstandaarde(ASe)
Dit is duidelik wanneer die leerder die volgende doen:
2.1 inligting versamel oor die invloed van ekonomiese beleidsrigtings tydens apartheid op *eienaarskap*, *armoede*, *welvaart* en *gehalte*;
2.2 identifiseer stappe om sosio-ekonomiese wanbalanse en armoede reg te stel: • herverspreiding van rykdom; • regstellende aksie; • skepping van werksgeleenthede.

Memorandum

Na aanleiding van die verhaal:

- Mnr. Wall
- Let op die positiewe uitwerking wat dit op ander se lewens het.

Aktiwiteit 1

- Leerders formuleer hul eie definisies van Ubuntu na aanleiding van die gegewe teks.

Aktiwiteit 2

- Huise (van steen gebou)

Drinkwater uit ‘n kraan

Klinieke

Toegang tot skole

Vervoer na skole

Krag/elektrisiteitsvoorsiening

- Ver van werksplek

Swak openbare vervoer

Onveilige woonareas

Misdaad

Kernvraagstukke van die Unie van SA en die Nuwe SA

EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

Graad 7

EKONOMIESE BELEIDSRIGTINGS (1910 - 1994)

Module 14

Kernvraagstukke van die Unie van Suid-Afrika en die Nuwe Suid-Afrika

1931

In 1931, 21 jaar na die totstandkoming, of mondigwording, van die Unie van Suid-Afrika in 1910, het dinge maar sleg gelyk.

Op ekonomiese gebied het dit nie goed gegaan nie:

- Die wêreld was in ‘n greep van Depressie, wat in 1929 begin het.
- Binne vier jaar het die produksie van die vervaardigingsektor met ‘n vyfde gedaal.
- Die bydrae van landbou het met die helfte afgeneem.
- Kapitaal het uit die land gestroom.

Jan Smuts het geskryf:

“Daar was nog nooit so ‘n toets vir die land se ekonomie nie.”

Daar is veral drie krisisse geïdentifiseer:

1. Daar was nie eensgesindheid tussen die blanke Afrikaners en Engelse nie, die goudmyne het ‘n beperkte lewensduur gehad en die vervaardigingsektor het gesukkel. Daar was kommer dat die ekonomie nie die toets van die tyd sal deurstaan nie.

(Probleme op ekonomiese gebied)

2. Die landbou het die boere harde bene laat kou. Die land was gewikkel in ‘n wedloop teen tyd om genoeg voedsel vir ‘n snelgroeiende bevolking te produseer.

(Probleme op landbougebied)

3. Daar was die faktor van ‘n snelgroeiende swart bevolking. By blankes het dit ‘n vrees laat ontstaan dat getalle uiteindelik deurslaggewend sal wees. Sal die swartes nie wraak neem nie? Sal die swart man nie die eendag die wit man wat hom tot onderwerping gedwing het, kwaad aandoen nie?

(Probleme op rassegebied)

2006

Hoe sien sake daaruit 12 jaar na die totstandkoming van die “Nuwe Suid-Afrika” ten opsigte van dieselfde drie aspekte wat in 1931 onder oë geneem is op die vorige bladsy?

1. Vandag is **blanke eenheid** nie meer ter sake nie, wel **nasionale samehorigheid.** ‘n Onlangse meningspeiling het getoon dat ‘n kloof besig is om te ontstaan tussen swart mense en Indiërs aan die een kant, en wit en bruin mense aan die anderkant. Eersgenoemde groep (60%) glo dat verhoudings tussen die twee bevolkingsgroepe besig is om te verbeter, terwyl die ander groep (40%) ontnugter is, veral as gevolg van:

- Die skewe beleid van swart bemagtiging en swart voorkeur in poste
- Naamsveranderings van plekke en geboue
- Inmenging met die keuse van sportspanne.

2. Oor die laaste 70 jaar het daar op ekonomiese gebied die volgende gebeur:

- Die land het sy afhanklikheid van goud en landbou afgeskud en ‘n sterk vervaardigingsektor het ontstaan
- Die land het selfonderhoudend in voedselvoorsiening geword

- Markgerigte kapitalisme wat op private besit gegrond is, het vandag nie ‘n mededinger nie. Maar die probleem bly steeds dat Suid-Afrika nie werk het vir al sy mense nie. Sterk vakbonde en lae produktiwiteit het die land steeds meer agter laat raak by sy mededingers. En nou staan die nagmerrie van Chinese mededingendheid op ons voorstoep. Ongeveer 40% van die land se werkers sit sonder werk.

3. Een vrees is bewaarheid, nl. dat ‘n snelgroeiende swart bevolking uiteindelik die wit gesag omver sou werp. Dit het die wit mense in die 1990’s ingehaal.

(Hierdie inligting is verkry uit ‘n artikel deur Hermann Giliomee en het in *Die Burger* van 10 Augustus 2006 verskyn.)

Markgerigte Kapitalisme

‘n Ekonomiese stelsel waarin die meeste besittings (geld en grond) in privaatbesit is.

In ‘n kommunistiese land sou dit aan die staat behoort.

Chinese Mededingendheid

Omdat China so ‘n geweldige groot bevolking het, is mensearbeid baie goedkoop. Artikels soos veral klerasie word dus baie goedkoop vervaardig. Hierdie goedkoop artikels word oor die hele wêreld verkoop teen baie lae pryse. Plaaslike vervaardigers kan nie teen hierdie pryse kompeteer nie – hulle verloor dus besigheid en moet uiteindelik hul fabrieke sluit. Mense verloor hulle werk en in die proses styg die werkloosheidsyfer.

Aktiwiteit 1:

Om die betekenis van die woord depressie te verstaan

[LU 2.1]

Maak ‘n kruisie langs die korrekte betekenis van die woord **Depressie**:

- Wanneer daar nie ekonomiese groei is nie . . . .
- Wanneer ‘n wêreldwye ekonomiese krisis heers . . .
- Wanneer ‘n handelslapte heers . . . .

‘n Wenk

• Wanneer die waarde van geld minder word, praat ons van die depresiasie van

‘n geldeenheid.

• Wanneer ons sê iemand ly aan depressie, beteken dit dat hy of sy oor ‘n lang periodeneerslagtig is, met ander woorde so ‘n persoon is nie opgewek nie. Dit gaan nie goed met so ‘n persoon se gemoedstoestand nie. So ‘n persoon is depressief.

Ons kan dus sê die ekonomie is “depressief” of “neerslagtig” wanneer ‘n ‘n depressie heers.

Aktiwiteit 2:

Om te bepaal watter produkte in- of uitgevoer word

[LU 2.1]

Suid-Afrika produseer in sekere gevalle genoeg kos sodat die land ook daarvan kan uitvoer.

Merk met 'n kruisie watter van die volgende voedselsoorte in- of uitgevoer word:

Produk	Uitvoer	Invoer
Sagtevrugte		
Druiwe		
Wyn		
Koring		
Mielies		
Suiker		
Vleis		
Suiwelprodukte		

BIBLIOGRAFIE

Giliomee, H. *Die Afrikaners, 'n Biografie*. Kaapstad: Tafelberg, 2004.

Muller, C. F. J. *Vyfhonderd Jaar Suid-Afrikaanse Geskiedenis.* Pretoria: Academica, 1980.

Omer-Cooper, J. D. *History of Southern Africa*. Cape Town:Philip, Curry, Heinemann. 1994.

Van der Walt, Wiid, Geyer. *Geskiedenis van Suid-Afrika.* Kaapstad: Nasou Beperk, 1968.

Welsch, F. *A History of South Africa*. London: Harper Collins, 1998.

Assessering

Leeruitkomstes(LUs)
LU 2
VOLHOUBARE GROEI EN ONTWIKKELINGDie leerder is in staat om begrip van volhoubare groei, heropbou en ontwikkeling te toon en om krities oor die verwante proses na te dink.
Assesseringstandaarde(ASe)
Dit is duidelik wanneer die leerder die volgende doen:
2.1 inligting versamel oor die invloed van ekonomiese beleidsrigtings tydens apartheid op *eienaarskap*, *armoede*, *welvaart* en *gehalte*;
2.2 identifiseer stappe om sosio-ekonomiese wanbalanse en armoede reg te stel: • herverspreiding van rykdom; • regstellende aksie; • skepping van werksgeleenthede.

Memorandum

Hierdie leereenheid bied aan die leerders riglyne wat hulle in staat sal stel om projekte en take aan te pak wat o.a. kan handel oor:

- regstellende aksie
- handelsooreenkomste met ander lande in Afrika en elders
- die vervaardigingsbedryf is Suid-Afrika
- invoer van landbouprodukte uit ander lande (vleis en suiwelprodukte uit Australië en Suid-Amerika, koring en mielies uit Noord-Amerika, ens)

Elektroniese bankgeriewe

EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

Graad 7

TELEKOMMUNIKASIEDIENSTE EN INLIGTINGSTEGNOLOGIE

Module 15

Elektroniese bankgeriewe

1.Outobankgeriewe

Die eienaars van sakeondernemings is besige mense en wil nie te veel tyd aan banksake wy nie. Banke bied elektroniese oplossings wat baie tydbesparend is.

Almal kan egter toegang hê tot elektroniese bankgeriewe. Op elke dorp het die verskillende banke elektroniese geriewe wat tot al hul kliënte se beskikking is.

Selfs by groot motorhawens is daar outomatiese banktellers, die AutoBank waar mense hul banksake kan doen te enige tyd hul banksake kan doen sonder om binne die bank in ‘n tou te staan. Die volgende transaksies kan by ‘n outobank gedoen word:

- kontant onttrek
- geld of tjeks deponeer
- ‘n saldonavraag doen
- ‘n mini-staat aanvra
- geld oorplaas tussen gekoppelde rekenings

2. Aanlyn-bankdienste

Hierdie diens maak dit moontlik om banktake vanuit die gerief van ‘n mens se huis of kantoor te doen.

- Selfoon Internetdiens

Hierdie stelsel maak dit moontlik om toegang te verkry tot die bank se selfoon bankdiens via die Internet deur die gebruik van jou selfoon. Die volgende transaksies kan uitgevoer word:

- Saldonavraag
- Betalings op rekenings maak
- Geld oorplaas tussen rekenings

- Mini-state aanvra van die laaste vyf transaksies
- MTN en Vodacom vooruitbetaalde lugtyd herlaai
- Oortrokke banksaldolimiet vermeerder of verminder

3. Telefoon-bankdienste

Jou telefoon verleen toegang tot jou bankrekening 24 uur per dag, sewe dae van die week. Jy kan jou banksake van die huis of kantoor doen, uit jou motor, en selfs op die strand.

Sodra jy geregistreer het vir telefoniese bankgeriewe, kan jy:

- betalings maak
- geld oorplaas tussen die gekoppelde rekenings
- bevestiging per faks van die transaksies, en afskrifte van state ontvang
- saldo-navrae op rekenings doen
- oortrokke saldolimiet op rekenings vermeerder of verminder
- voorafbetaalde lugtyd van selfone herlaai
- transaksies per faks bevestig
- bankstate per faks ontvang

4. Internet-bankdienste

Hierdie fasiliteit verleen toegang tot jou persoonlike en besigheidsrekenings aanlyn, te enige tyd vanaf enige plek. Hierdie diens is sewe dae per week, 24 uur dag beskikbaar. Hierdie stelsel gee aan jou die vryheid om jou bank-ure self te kies, wat groter beheer oor jou finansies meebring. Dit is veilig en maklik om te gebruik.

Hierdie stelsel bied die volgende:

- voorlopige bankstate kan aangevra word
- rekeningbetalings kan gemaak word
- eenmalige betalings kan gemaak word
- vooruitgedateerde betalings kan gereël word
- herhaalde paaiemente kan gereël word
- oorbetalings tussen rekenings kan gedoen word
- debietorders en tjeks kan gestop word
- oortrokke fasiliteite kan vermeerder of verminder word

Aktiwiteit 1:

Om die onderskeie dienste aan te dui wat deur elke bankdiens verskaf word

[LU 3.4]

Dui met ‘n regmerk of kruisie in elke kolom die diens wat verskaf word, aan.

	InternetBankdiens	TelefoonBankdiens	SelfoonBankdiens
Verskaf ‘n opgedateerde rekeningbalans			
Verskaf ‘n mini-rekeningstaat			
Verskaf ‘n voorlopige rekeningstaat			
Rekenings kan betaal word			
Betaal fondse oor na ander rekenings by daardie bank			
Vermeerder of verminder oortrokke bankfasiliteit			
Kanselleer betalings en debietorders			

Assessering

Leeruitkomstes(LUs)
LU 3
BESTUURS-, VERBRUIKERS- EN FINANSIËLE KENNIS EN

VAARDIGHEDEDie leerder is in staat om kennis en die vermoë te toon om verskeie bestuurs-, verbruikers- en finansiële vaardighede toe te pas.
Assesseringstandaarde(ASe)
Dit is duidelik wanneer die leerder die volgende doen:
3.3 die belangrikheid van administrasie in die bestuur van 'n sakeonderneming bespreek;
3.4 die gebruik van tegnologie in telekommunikasiedienste (bv. selfone) en finansiële transaksies (bv. OTM, internet) in die verbetering van administrasie, kommunikasie en toegang tot inligting bespreek.

Memorandum

Elektroniese Bankgeriewe

- Leerders kan inligtingsbrosjures en pamflette by die onderskeie banke op die dorp kry. Laat hulle die inhoud bestudeer en terugvoer aan die klas gee.
- Opvolgend bespreek die onderwyser die verskillende dienste soos in die module vervat.
- Leerders kan ook advertensies in koerante en tydskrifte wat bankdienste adverteer, as plakkate in die klaskamer opsit.

Aktiwiteit 1

	InternetBankdiens	TelefoonBankdiens	SelfoonBankdiens
Verskaf 'n opgedateerde rekeningbalans			
Verskaf 'n mini-rekeningstaat			
Verskaf 'n voorlopige			

rekeningstaat			
Rekenings kan betaal word			
Betaal fondse oor na ander rekenings by daardie bank			
Vermeerder of verminder oortrokke bankfasiliteit			
Kanselleer betalings en debietorders			

Telkomdienste

EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

Graad 7

TELEKOMMUNIKASIEDIENSTE

Module 16

TELKOMDIENSTE

Telkom, wat verantwoordelik is vir Suid-Afrika se telefoonnetwerk, bied ‘n verskeidenheid van telekommunikasiedienste aan. Hierdie semi-staatsonderneming bied nie alleen dienste aan wat in die huidige behoeftes van die land voorsien nie, maar ook besig is om te werk aan toekomstige behoeftes.

Daar is talle telefoniese dienste vir die gewone verbruiker. Voor in elke telefoongids is daar ‘n lys van produkte en dienste wat Telkom aan verbruikers beskikbaar stel.

Vir sakeondernemings en besighede, klein en groot, is daar ook ‘n verskeidenheid produkte en dienste beskikbaar. Vir die doeleindes van hierdie leereenheid kyk ons slegs na ‘n paar van die dienste wat op tegnologiese gebied sake aansienlik vergemaklik.

Telkom bied digitale verbinding met groter bandwydte (ISDN Basic Rate), meer spoed en vinniger toegang tot die Internet as ‘n gewone telefoonlyn. Dit ondersteun ‘n verskeidenheid dienste soos spraak- en videotelefone, videokonferensies, faks, data- en beeldoordrag.

1.Outobankgeriewe

a) TelkomEDI (Electronic Data Interchange)

Hierdie stelsel maak dit vir besighede moontlik om elektronies inligting en besonderhede met hul handelsvennote elders in die land, en selfs die wêreld, uit te ruil. Dit skakel onproduktiewe en tydrowende papierwerk uit terwyl dit hoogs winsgewende voordele inhou.

Bestellings en fakture hoef nie gepos te word nie. Dit versnel die handelssiklus en gevolglik ontvang besighede hulle geld baie vinniger.

Geweldig baie tyd word bespaar en minder personeel is nodig om die administratiewe en boekhoudingstake van die onderneming te doen.

b) CyberTrade

Die Internet word gebruik om vinnige en veilige finansiële transaksies tussen besighede en tussen besighede en verbruikers uit te voer.

Koop- en verkooptransaksies word elektronies gedoen. Met ander woorde, daar word op ‘n veilige manier op die Internet handel gedryf. Kooptransaksies word elektronies geprosesseer met inbegrip van oorskakeling na banke vir magtiging en betaling.

Weer eens word baie tyd bespaar, en ‘n kleiner personeel kan baie doeltreffend funksioneer.

c) Video- en Telekonferensies

Met behulp van telefoniese en videoverbindings kan vergaderings met persone op ander plekke gehou word.

Hierdie diens maak dit moontlik vir sakeondernemings om binne sekondes verafgeleë stede en dorpe te bereik en besigheid te doen.

Besluite kan baie vinniger geneem word, reiskoste word bespaar, en die ongerief om lang afstande te reis, word uitgeskakel.

Dit word beskou as die vinnigste manier om in vandag se tegnologie-gedrewe wêreld besigheid te doen.

d) Telefoonkonferensies

Hierdie diens verskaf ‘n eenvoudige en doeltreffende manier om sake met kliënte, verskaffers of personeel te bespreek. Tot sewe persone kan gelyktydig hierdie diens gebruik.

e) Faks-dienste

- Fakse word ontvang en gestoor 24-uur per dag wanneer die fakslyn beset of buite werking is. Faksboobskappe kan herwin word indien nodig.
- Een faksboodskap kan na honderde en selfs duisende nasionale en internasionale bestemmings gestuur word. Ure van kosbare tyd word in die proses bespaar.
- Een faks- en dokumentnommer word aan kliënte beskikbaar gestel om hulle te voorsien van bygewerkte inligting tot dokumente en brosjures. Die kliënt skakel die faksnommer en herwin die dokumente deur die stemboodskappe te volg.

f) Telkom *Internet*- **Satelliet**

Deur middel van satellietverbinding kan gewone besighede en huishoudings regoor die land wat nie toegang tot die web per gewone telefoonlyn het nie, per satelliet toegang tot die Internet verkry.



‘n Satellietskottel word geïnstalleer wat vinniger en meer betroubare tweerigting-kommunikasie moontlik maak.

Assessering

Leeruitkomstes(LUs)
LU 3
BESTUURS-, VERBRUIKERS- EN FINANSIËLE KENNIS EN VAARDIGHEDE Die leerder is in staat om kennis en die vermoë te toon om verskeie bestuurs-, verbruikers- en finansiële vaardighede toe te pas.
Assesseringstandaarde(ASe)
Dit is duidelik wanneer die leerder die volgende doen:
3.3 die belangrikheid van administrasie in die bestuur van ‘n sakeonderneming bespreek;
3.4 die gebruik van tegnologie in telekommunikasiedienste (bv. selfone) en finansiële transaksies (bv. OTM, internet) in die verbetering van administrasie, kommunikasie en toegang tot inligting bespreek.

Memorandum

Telkomdienste

- Leerders raadpleeg die geelbladsye van die telefoongids waar al Telkom se dienste verduidelik word. Hulle doen verslag in die klaskamer.
- Die webblad van Telkom kan ook geraadpleeg vir diegene wat toegang tot die Internet het. Die webadres is www.telkom.co.za.
- Die stof in die module word met die leerders bespreek.

Inkopies op die internet

EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

Graad 7

TELEKOMMUNIKASIEDIENSTE

Module 17

INKOPIES OP DIE INTERNET

Nadat jy die artikel oor *iPods* gelees het,het jy besluit dat dit net die ding is om te hê. Maar nou is die probleem egter dat daar nie ‘n winkel op die dorp is wat *iPods* verkoop nie. Die enigste uitweg is om op die Internet inkopies te gaan doen.

Jou baie ingeligte vriend beveel aan dat jy op *kalahari.net* se webblad ingaan want hulle verkoop nie net boeke nie, maar ook DVD’s en video’s, musiek en elektronika en kameras.

Musiek uit die broeksak

Die iPod is nie sommer enige draagbare musiekspeler nie; dit het ontwikkel tot ‘n simbool van die moderne tyd. Dit het ‘n modebykomstigheid van kinders van alle ouderdomme geword waaraan hulle geloofwaardigheid gemeet word.

Die verkope van hierdie digitale oogappel het alle verwagtinge oortref. Tussen Julie en September 2004 het daar wêreldwyd twee miljoen stuks oor die toonbank verkoop. Teen Kersfees sou die verkope tien miljoen beloop. Die iPod word in voorkoms, binne en buite, *as cool as hell* beskou.

Die *iPod Photo* het plek vir 15 000 liedjies op sy hardeskyf van 60 gigabyte en bied jou bowendien die moontlikheid om digitale foto’s op te roep.

Die *iPod mini* is presies wat sy naam suggereer: kleiner, ligter en dunner as sy grootbroer, maar ook minder kragtig. Sy battery moet gouer herlaai word, en daar is plek vir slegs 1 000 liedjies op die hardeskyf van 4 gigabyte.

Ander maatskappye het intussen vir Apple, wat die iPod ontwikkel het, nagevolg en met hul eie modelle vorendag gekom. Dell het die *Digital Jukebox* op die mark gebring, Philips die *HDD* en Packard Bell *Pocket M@estro*. Laasgenoemde is beswaarlik groter as ‘n kredietkaart met ‘n hardeskyf van 5 gigabyte en ‘n ingeboude FM radiosender en ‘n diktafoon op die koop toe.

Philips se *HDD120* het egter die stryd verloor omdat sy model stadig en lomp is in die hantering daarvan en vergesel word van waardelose oorfone. Boonop is dit baie duurder.

Die internetwinkel, *iTunes Music Store* verkoop meer as vier miljoen liedjies per week wat die voorlopige totaal in die buurt van 200 miljoen bring. Indrukwekkend, al is die syfer nie veelseggend in vergelyking met die 150 miljard liedjies wat in die vorige jaar onwettig afgelaai is via *filesharing* dienste soos Kazaa, Grokster en eDonkey nie. Die resultate van *iTunes Music Store* is egter ‘n goeie teken, want dit dui daarop dat verbruikers wel deeglik bereid is om vir musiek te betaal. Kliënte betaal ongeveer R10,00 per liedjie, en beskou dit blykbaar as ‘n billike prys.

Uit: *Knack*, 24 November 2004

aktiwiteit 1:

Om inkopies op die Internet te doen

[LU 3.4]

Stap 1:

Tik die web-adres in.

Stap 2:

As die tuisblad op die rekenaarskerm verskyn, klik jy op Electronics and Cameras.

Stap 3:

In die teksraam Audiovisual Bestsellers klik jy op 2. Apple iPod Video 30 GV3 – white.

Stap 4:

Die inligting oor die iPod verskyn op die skerm.

Stap 5:

Klik op Add to basket.

Klik op Create Profile.

Die bestelvorm verskyn op die skerm.

KJy het ‘n brosjure in die pos van ‘n groot winkelgroep wat elektroniese ware verkoop, ontvang.

- Hoe vergelyk die prys met die Internet se prys?
- Wat nou gemaak?

Assessering

Leeruitkomstes(LUs)

LU 3
BESTUURS-, VERBRUIKERS- EN FINANSIËLE KENNIS EN VAARDIGHEDE Die leerder is in staat om kennis en die vermoë te toon om verskeie bestuurs-, verbruikers- en finansiële vaardighede toe te pas.
Assesseringstandaarde(ASe)
Dit is duidelik wanneer die leerder die volgende doen:
3.3 die belangrikheid van administrasie in die bestuur van ‘n sakeonderneming bespreek;
3.4 die gebruik van tegnologie in telekommunikasiedienste (bv. selfone) en finansiële transaksies (bv. OTM, internet) in die verbetering van administrasie, kommunikasie en toegang tot inligting bespreek.

Memorandum

Inkopies op die Internet

- Die doel van hierdie leereenheid is om kennis te maak met die snel toenemende verskynsel van *e-handel* of *e-inkopies* op die Internet.

Inligtingstegnologie in bestuur en administrasie

EKONOMIESE EN BESTUURSWETENSKAPPE

Graad 7

TELEKOMMUNIKASIEDIENSTE

Module 18

INLIGTINGSTEGNOLOGIE IN BESTUUR EN ADMINISTRASIE

1. Wat is inligtingstegnologie?

Inligtingstegnologie (IT) word aangewend om inligting te bestuur en te prosesseer, veral in besighede. Dit word gedoen deur die gebruik van elektroniese rekenaars en rekenaarsagteware wat die inligting verwerk, beskerm, stoor en herwin.

1. Wat is ‘n databasis?

‘n Databasis is ‘n georganiseerde versameling data of inligting. Vroeër is alle inligting van ‘n sake-onderneming in lêers in liasseerkabinette gebêre deur die sekretaresse. Gewoonlik is hierdie dokumente volgens onderwerpe gerangskik, of alfabeties, of volgens datums, ens. Daar moes ‘n **sisteem** wees sodat inligting vinnig en doeltreffend opgespoor kon word. Die sekretaresse moes dus gereeld nuwe dokumente met die hand liasseer.

‘n Elektroniese databasis is ‘n versameling rekords wat ook volgens ‘n sisteem in ‘n rekenaar gestoor word sodat ‘n rekenaarprogram gebruik kan word om die rekords te raadpleeg. Met ander woorde, die **inligting** van die maatskappy word op die hardeskyf van ‘n rekenaar **bewaar**, en dit word deur ‘n rekenaarprogram **bestuur**.

1. Watter inligting word in die databasis bewaar?

Alle rekords van ‘n onderneming (groothandel en kleinhandel) word op die databasis gestoor. Dit sluit onder andere die volgende in:

- aankope

- voorraad
- vervaardiging
- bestellings
- verkope
- personeelinligting en –verslae
- kliëntebasis
- bemarkingsverslae
- beplanning
- inkomste en uitgawes

Met ander woorde, alle fasette van die onderneming waarvan daar rekord gehou moet word, se “papierwerk” moet elektronies bewaar word.

4. Vir wie is die inligting op die onderneming se databasis belangrik?

a) Op bestuursvlak is dit die volgende:

- Die hoofbestuurder

Vir die hoofbestuurder is dit belangrik om onmiddellike toegang tot alle inligting rakende die onderneming te hê.

- Die bemarkings- en verkoopsbestuurder

Verkoopstatistieke is van die belangrikste inligting waarmee die verkoops- en bemarkingsbestuurder werk. Dit bepaal die verkoopstrategieë wat hulle volg om verkope te genereer.

- Die personeelbestuurder

Inligting oor elke werknemer word op die databasis bewaar sodat die personeelbestuurder dit kan oproep indien nodig. Dit sluit in

vorderingsverslae, prestasiebeoordelings, oortredings, salarisse, werksvoordele, ens.

- Die finansiële bestuurder

Alle inligting ten opsigte van inkomste en uitgawes moet beskikbaar wees vir die opstel van finansiële maand- en jaarstate. Die maatskappy se kontantvloeistaat word bestuur aan die hand van die inligting op die databasis. Alle inligting rakende finansies moet onmiddellik beskikbaar wees.

Afhangende van die aard van die besigheid, sal daar ook ander bestuurders wees in die onderneming, byvoorbeeld afdelingsbestuurders, seksiebestuurders, ens. Almal maak deurentyd gebruik van inligting op die maatskappy se databasis om hulle take doeltreffend uit te voer. Hulle genereer ook inligting wat op die databasis opgeneem moet word.

b) Op administratiewe vlak is dit die volgende:

Die administratiewe of klerklike personeel is veral verantwoordelik vir die boekhouding en rekordhouding van die maatskappy. Dit sluit in alle finansiële transaksies wat betrekking het op inkomste en uitgawes, die betaal van rekenings (krediteure) en die uitstuur van rekenings (debiteure). Daar moet ook deurentyd rekord gehou word van voorraad. Salarisse moet betaal word. Die inligting wat betrekking het op hierdie aspekte, word alles op die databasis gestoor.

Aktiwiteit 1:

Om met die hulp van inligting op rekenaar ‘n opdrag uit te voer

[LU 3.3]

Die bestuurder het die volgende opdrag aan julle afdeling gegee wat dringend uitgevoer moet word:

Ons het so pas verneem dat die regering se departement van behuising ons tender aanvaar het vir die lewering van 200 staalvensterrame. Die bestelling moet binne 30 dae uitgevoer word anders verloor ons die tender. Vind dadelik uit of dit vir ons moontlik gaan wees. Ek moet binne ‘n halfuur weet. Al die inligting is op die maatskappy se databasis.”

Hoe sal julle te werk gaan om die opdrag uit te voer? Beantwoord die vrae deur gebruik te maak van die leidraad tussen hakies.

1. Wat gaan julle heel eerste doen? (voorraad)

2. As daar nie genoeg rame in voorraad by die hoofkantoor is nie, wat dan? (takke)

3. As daar nog steeds nie genoeg is nie, wat dan? (vervaardiging)

4. Gaan die prys van die nuwe rame dieselfde wees as die ou rame? (prysstyging)

5. Gaan daar genoeg tyd wees?

Assessering

Leeruitkomstes(LUs)
LU 3
BESTUURS-, VERBRUIKERS- EN FINANSIËLE KENNIS EN VAARDIGHEDE Die leerder is in staat om kennis en die vermoë te toon om verskeie bestuurs-, verbruikers- en finansiële vaardighede toe te pas.

Assesseringstandaarde(ASe)
Dit is duidelik wanneer die leerder die volgende doen:
3.3 die belangrikheid van administrasie in die bestuur van ‘n sakeonderneming bespreek;
3.4 die gebruik van tegnologie in telekommunikasiedienste (bv. selfone) en finansiële transaksies (bv. OTM, internet) in die verbetering van administrasie, kommunikasie en toegang tot inligting bespreek.

Memorandum

Aktiwiteit 1

- Uit die aard van die saak sal al die inligting op die onderneming se databasis gevind word.

1. Die voorraadstatistiek sal geraadpleeg word om te bepaal hoeveel daar van die betrokke item in die stoor is.
2. Die voorraad wat by die takke van die onderneming is, sal ook op die databasis verskyn.
3. Indien daar nog steeds nie genoeg vensters is om die bestelling op tender uit te voer nie, sal daar dringend gekyk moet word na ‘n bestelling vir nuwe voorraad. Die besonderhede van die vervaardiger behoort ook op die databasis beskikbaar te wees.
4. ‘n Kwotasie sal onmiddellik by die vervaardiger aangevra word. Dit sal vergelyk word met die kwotasie van die vorige bestelling wat ook op die databasis gestoor word. Na alle waarskynlikheid sal die nuwe kwotasie meer wees as die vorige kwotasie as gevolg van stygende kostes, ens. Uit die aard van die saak sal die wins laer wees want die tenderprys sal nie verander kan word nie.

5. Indien die gebrek aan tyd ‘n faktor is, sal die vervaardiger gevra moet word om oortyd te werk. Dit bring addisionele kostes mee. Maar dan weer

kan die onderneming die tender verloor indien die bestelling nie betyds uitgevoer kan word nie.